

DIAGNOSTIC ET PROPOSITIONS EN VUE DE MODERNISER LE COMMERCE ET LA TRANSFORMATION DES PRODUITS DE L'ELEVAGE AU TCHAD

Rapport de mission d'appui au PASEP

Responsable thématique : KOUSSOU Mian Oudanang

Consultant : Guillaume DUTEURTRE

Financement BAD / FAD

Juin 2002

CIRAD-Dist
UNITÉ BIBLIOTHÈQUE
Baillarguet

SOMMAIRE

SOMMAIRE.....	2
INTRODUCTION.....	3
ETAT DES LIEUX DES FILIÈRES ÉLEVAGE AU TCHAD.....	5
I. CONTEXTE GÉNÉRAL	5
II. LE BÉTAIL, FLEURON DES EXPORTATIONS TCHADIENNES.....	7
1. <i>Les acteurs de la filière</i>	7
2. <i>L'organisation spatiale des circuits</i>	8
3. <i>Les marchés à bétail</i>	9
4. <i>Organisations des commerçants et stratégies</i>	10
5. <i>Les grandes orientations à promouvoir</i>	12
III. LE COMMERCE DE LA VIANDE, UN SECTEUR SOUS-ÉQUIPÉ.....	14
1. <i>Une filière très diversifiée</i>	14
2. <i>Le commerce de la viande foraine</i>	15
3. <i>Les exportations de viande</i>	18
4. <i>Le circuit de commercialisation des viandes blanches</i>	19
5. <i>Le commerce de la viande séchée (charmout)</i>	19
6. <i>Le circuit des grilleurs et restaurants</i>	21
7. <i>Principaux besoins</i>	22
IV. LE COMMERCE DU CUIR, UNE ACTIVITÉ QUI RAPPORTE.....	23
1. <i>Une filière très diversifiée</i>	23
2. <i>Une filière compétitive ?</i>	24
3. <i>Des priorités en terme de formation</i>	25
V. LE LAIT, FER DE LANCE DES MODERNISATIONS	26
VI. CONCLUSION : DES FILIÈRES ARTISANALES MAIS D'IMPORTANCE MAJEURE	27
PROPOSITIONS.....	28
I. UNE APPROCHE BASÉE SUR LA CONCERTATION	29
1. <i>L'appui sur les organisation professionnelles</i>	29
2. <i>L'implication de la recherche comme médiateur</i>	30
3. <i>Les instances de concertation entre acteurs</i>	30
II. DES BESOINS EN APPUI INSTITUTIONNEL.....	32
1. <i>Des besoins en recherche d'accompagnement</i>	32
2. <i>Des sessions de formation</i>	32
3. <i>Des réglementations à revoir</i>	33
4. <i>Reprise du SIM bétail</i>	33
5. <i>Des crédits d'appui aux investissements privés</i>	33
III. DES BESOINS EN INVESTISSEMENTS	34
1. <i>Des aires d'abattage</i>	34
2. <i>Des marchés au bétail équipés</i>	34
3. <i>Des étals de boucherie équipées</i>	35
4. <i>Estimation des coûts</i>	35
5. <i>Chronogramme des activités</i>	36
IV. BIBLIOGRAPHIE	36
ANNEXES.....	39

INTRODUCTION

Dans le cadre de l'instruction du Projet d'appui aux systèmes pastoraux (PASEP), une équipe a été chargée de proposer un plan de modernisation du commerce et de la transformation des produits de l'élevage au Tchad. Cette étude a été coordonnée par KOUSSOU Mian Oudanang et a bénéficié d'une mission d'appui de un mois de Guillaume DUTEURTRE.

L'étude s'est appuyée sur une revue de la bibliographie disponible, ainsi que sur des enquêtes de terrain réalisées à N'Djamena et dans plusieurs villes de l'intérieur du pays du 1^{er} avril au 31 mai 2002. La méthodologie d'enquête s'est inspirée de l'approche filière (Duteurtre et al., 2000). Cette approche prend en compte l'identification des acteurs, de leurs stratégies et de leurs fonctions, l'identification des produits et des techniques utilisées, l'étude de l'organisation spatiale des circuits, l'analyse comptable de la filière et le diagnostic institutionnel.

La filière est un mode de découpage et de représentation du système économique. Il s'agit d'un concept d'analyse et non pas d'un type d'organisation existant ou que l'on chercherait à promouvoir.

On définit la filière comme « *un système d'agents qui concourent à produire, transformer, distribuer et consommer un produit ou un type de produit.* » (Duteurtre et al., 2000). Ils assurent chacun des fonctions individuelles ou collectives et entretiennent des relations entre eux et avec l'extérieur du système. Dans son acception économique, la filière prend en compte à la fois les enjeux techniques, comptables, spatiaux et organisationnels de ces fonctions et de ces relations.

La méthode proposée s'articule en 4 phases : la délimitation de la filière, la typologie d'acteurs, l'analyse comptable, et l'analyse organisationnelle. Cette démarche est résumée dans le tableau ci-dessous :

METHODE D'ANALYSE DES FILIERE

PHASES	OBJECTIFS	METHODE DE COLLECTE DE L'INFORMATION
1. Délimitation de la filière	<ul style="list-style-type: none"> • Identification des acteurs et des fonctions techniques et économ. • Estimation des prix et des quantités • Construction du graphe de la filière • Construction d'une carte des flux 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliographie • Enquêtes préliminaires et entretiens ouverts
2. Typologie des acteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse des stratégies 	<ul style="list-style-type: none"> • Enquêtes systématiques auprès d'un échantillon d'acteurs
3. Analyse comptable	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse des revenus et des marges ; répartition de la valeur ajoutée et de l'accumulation de capital 	<ul style="list-style-type: none"> • Relevés des prix • Etude des comptabilités d'acteurs
4. Analyse de l'organisation	<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension des relations entre acteurs et des règles qui régissent ces relations 	<ul style="list-style-type: none"> • Histoires de vies • Entretiens ouverts auprès de personnes ressources

Les filières suivantes ont fait l'objet d'un diagnostic selon la méthode proposée :

- Filière bétail sur pied
- Filière viande
- Filière cuirs et peaux
- Filière lait

Ces enquêtes se sont déroulées en plusieurs phases:

- **Des enquêtes sur la filière bétail-viande ont été conduites du 6 au 23 avril 2002.**
Cette mission a permis de visiter les principaux marchés au bétail du pays, les aires d'abattage et de rencontrer les acteurs de la filière bétail-viande. L'équipe s'est rendue sur les marchés de N'Djamena Bilala, Ati, Koundjourou, Abéché, Magrane, Mongo, Bitkine, Am Timam, Roro, Sarh (Equipe 1) et de Dourbali, Massaguet, Massakory, Grédaya, Bol, Guité et N'Djamena (Equipe 2). Au cours de cette mission, des rencontres ont eu lieu avec des personnes ressources notamment les chefs de secteur de l'élevage, les chefs de poste, les représentants des commerçants, les autorités administratives, les garants, les responsables d'abattoirs et d'aires d'abattage, les représentants des bouchers.
- **Des enquêtes sur la filière viande à N'Djamena ont été réalisées du 1^{er} avril au 31 mai 2002** par un stagiaire de l'ENATE sous l'encadrement du consultant. Ce travail a permis d'avoir des éclairage sur le fonctionnement de cette filière
- **Des enquêtes sur la filière cuirs et peaux à N'Djamena ont été réalisées du 1^{er} avril au 31 mai 2002** par deux autres stagiaires de l'ENATE sous l'encadrement du consultant.
- **Des enquêtes sur la filière lait à N'Djamena ont été réalisées du 1^{er} avril au 31 mai 2002** par un stagiaire de l'ENATE sous l'encadrement du consultant.
- **Des entretiens ouverts** auprès de personnes ressources ont été conduits durant tout les mois d'avril et de mai à N'Djamena : cadres des ministères, ONG, responsables d'associations professionnelles, etc.

Ces travaux ont permis d'élaborer un diagnostic du secteur et de proposer des orientations possibles en matière de modernisation. Ces orientations s'insèrent dans le cadre de la politique nationale de privatisation du secteur élevage entreprise depuis le début des années 90. Elles comprennent des investissements physiques et des actions d'appui aux entreprises privées.

Certains aspects évoqués ici comme le crédit, le renforcement des capacités institutionnelles, la formation, la réglementation ou l'organisation professionnelle ont fait l'objet d'un examen plus précis dans le cadre d'autres groupes thématiques impliqués dans l'instruction du projet PASEP. Les détails les concernant ne seront donc pas développés dans le présent rapport.

1^{ère} partie :

ÉTAT DES LIEUX

DES FILIERES ELEVAGE AU TCHAD

I. Contexte général

Au Tchad, l'élevage pastoral est pratiqué par une grande diversité de systèmes. On différencie classiquement 4 types d'éleveurs pastoraux :

- les pasteurs nomades, qui transhument sur des distances variables ou effectuent des déplacements rotatifs au sein d'une même zone agro-écologique ; certains pratiquent aussi l'agriculture de manière secondaire ;
- les pasteurs semi-nomades qui suivent les mêmes types de déplacements, mais avec un retour saisonnier dans un village fixe ; ils pratiquent souvent l'agriculture pendant la saison des pluies ;
- les pasteurs sédentaires qui présentent un mode de vie pastoral tout en restant dans la même zone ; certains cultivent aussi des céréales ;
- les agro-pasteurs sédentaires pour qui l'activité principale est l'agriculture mais qui pratiquent aussi l'élevage pastoral.

Ces systèmes d'élevage sont extensifs mais sont orientés à des degrés divers vers la vente de bétail sur pied, de lait et de produits laitiers. Loin de l'image surannée du bouvier contemplatif, l'éleveur tchadien est aujourd'hui inséré dans l'économie de marché. D'ailleurs, le caractère extensif de l'élevage lui confère des coûts de production réduits qui expliquent sa compétitivité sur des marchés à l'export, notamment pour le commerce d'animaux sur pieds.

Aujourd'hui, cet élevage est en pleine évolution. Pour faire face à une demande croissante des villes à l'intérieur du pays et dans les états voisins, les filières élevages s'intensifient. On assiste à la descente des éleveurs pastoraux vers le Sud du pays, à l'utilisation croissante du tourteau pour l'alimentation des vaches laitières et des animaux de commerce, à l'émergence récente de nouveaux types d'élevage en zone périurbaine et au développement du secteur de la transformation des produits animaux.

On assiste en fait à des évolutions complexes issues de deux mécanismes concomitants. D'un côté, l'augmentation de la demande entraîne un essor des activités traditionnelles du commerce des produits de l'élevage sans qu'elles ne subissent de changements fondamentaux. Ainsi, les exportations de bétail sur pied sont de plus en plus importantes, tout comme le commerce des produits laitiers traditionnels (lait caillé et beurre liquide), de la viande foraine, des cuirs et peaux, etc. C'est ce qu'on peut appeler la "*croissance des filières*". D'un autre côté, l'apparition d'une industrie agroalimentaire naissante crée de nouveaux débouchés pour les éleveurs et apporte aux produits de l'élevage une valeur ajoutée supplémentaire. Ainsi, on assiste à l'apparition de

charcuteries, de grilleurs, de restaurants, de bars laitiers, de fromagers, de cordonneries, etc. C'est ce qui relève du "développement des filières".

Cette étude apporte des éléments permettant de comprendre ces évolutions afin de mieux les accompagner. Plusieurs questions se posent en effet :

1. L'augmentation de la demande en produits animaux a-t-elle un effet sur les pratiques des éleveurs et sur leur revenu ?
2. Assiste-t-on à des modifications dans les pratiques commerciales sous l'effet de la croissance des marchés ?
3. Quelle est la valeur ajoutée supplémentaire induite par l'apparition d'entreprises de transformation agroalimentaire ?

Hypothèses de départ

H1 : La modernisation des filières élevage passe en priorité par l'apparition d'un tissu de petites entreprises agroalimentaires ;

H2 : L'essor des marchés urbains induit une augmentation de la demande en produits de l'élevage sur les marchés ruraux qui s'est traduite par une augmentation des prix ;

H3 : l'augmentation des revenus des producteurs se fait d'abord grâce à l'augmentation de leur cheptel qui leur permet de vendre plus d'animaux ; le commerce des produits laitiers est aussi un facteur majeur de l'augmentation du revenu des unités pastorales ;

H4 : Le renforcement de la compétitivité du secteur élevage passe par 4 leviers : la réduction des coûts de production ; la réduction des risques et des coûts de commercialisation ; l'amélioration de la qualité des produits ; la transformation des produits qui permet d'apporter de la valeur ajoutée aux produits bruts.

II. Le bétail, fleuron des exportations tchadiennes

Plus de 520.000 bovins sont exportés chaque année vers le Nigeria (Trueba, 200 ; Duteurtre et Koussou, 2002). Cette activité représente 51 % de la valeur des exportations tchadiennes, loin devant le coton (30%) (BEAC, 2001). Ce commerce est très dynamique et repose sur une organisation très complexe de la filière impliquant de nombreux acteurs et intermédiaires.

1. Les acteurs de la filière

La vente des animaux par les producteurs s'effectue pour l'essentiel sur les marchés hebdomadaires. Elle repose sur la présence de garants (*damini*). Les garants sont nommés par les chefs traditionnels des différents groupes d'éleveurs nomades et sont reconnus comme tels par les autorités du marché. Leur rôle est d'accueillir les éleveurs du groupe concerné, de les loger, d'accompagner leurs animaux au marché, de les mettre en contact avec des acheteurs, de certifier l'origine de l'animal et de garantir le paiement des taxes officielles. Le garant perçoit pour ces services un montant forfaitaire de l'ordre de 1500 F/tête dont une partie est reversée au chef traditionnel. Les garants interviennent uniquement dans le commerce de leur propre groupe ethnique : arabes Missiriés, arabes Ouled Rached, peuls, etc. Sur certains marchés, on trouve jusqu'à 70 garants, en fonction des groupes d'éleveurs nomades qui transhument dans la zone. Les jours de marchés, les animaux sont regroupés autour de chacun des garants en autant de lots indépendants.

Le contact entre commerçants et producteurs s'effectue soit directement, soit par l'intermédiaire de courtiers (*Dilal*, *rakadja*, ou *sabbaba*). Les courtiers sont appréciés par leur connaissance du marché, des acheteurs et des vendeurs, et peuvent jouer un rôle plus ou moins important dans les négociations sur les prix. Certains courtiers jouent même le rôle de logeurs pour les commerçants venus de l'extérieur.

Les réseaux commerçants sont organisés sur la base de l'appartenance ethnique, mais les liens entre associés tiennent plus à des relations de confiance qu'à des liens familiaux. La gestion des activités commerciales repose sur la circulation du capital. Ainsi, l'importance d'un commerçant se mesure par le montant des liquidités dont il dispose et dont il peut faire profiter certains associés pour l'achat d'animaux. Dans ce cas, les revenus du commerce sont partagés entre le propriétaire du capital et son associé (*cherik*). Certains gros commerçants peuvent donc être amenés à ne jamais se déplacer. Les activités d'achat des animaux, de convoyage du troupeau, de formalités d'exportation et de revente sur les marchés transfrontaliers sont alors prises en charge par les *cheriks*, sous couvert du commerçant propriétaire.

Certaines alliances entre commerçants reposent aussi sur l'utilisation de "prête-nom" pour le remplissage de certaines formalités notamment pour le paiement de la patente annuelle. Enfin, certains courtiers ou commerçants sont spécialisés dans les formalités d'exportation et remplissent ce rôle au titre de transitaires ou de "prête-nom".

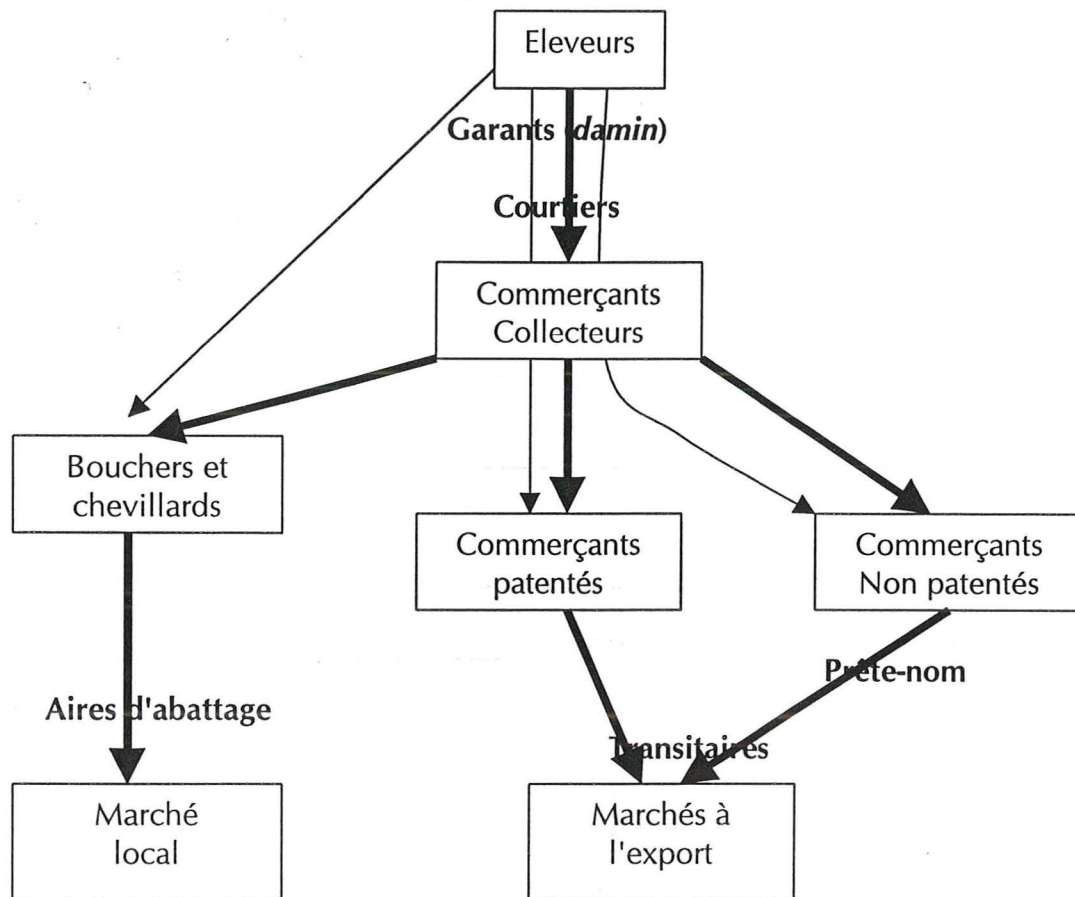


Figure 1 : Schéma de la filière bovins sur pieds

2. L'organisation spatiale des circuits

Le Tchad exporte traditionnellement son bétail vers les grands centres urbains du Nigeria, du Cameroun, de la RCA, du Soudan et de la Libye. Plusieurs circuits sont utilisés pour l'acheminement du bétail sur pied. L'exportation vers la Libye concerne surtout les dromadaires et les petits ruminants. Les échanges avec le Soudan sont moins bien connus et concernent surtout les bovins et les petits ruminants. Les exportations vers la RCA ont connu ces dernières années un ralentissement dues à l'insécurité qui règne au Nord de la RCA et dans la région du fleuve Congo. Les flux vers le Sud Cameroun sont peu importants du fait de la barrière sanitaire de Mbé qui interdit le passage des animaux de la zone sahélo-soudanienne vers l'Adamaoua. Mais les circuits les plus dynamiques sont ceux qui acheminent les bovins sur pied jusqu'aux marchés du Nigeria.

On identifie 4 circuits d'exportation par lesquels sont acheminés les bovins sur pied : le *circuit du lac* (80 000 têtes de bovins / an) et le *circuit de Nguéli* (170 000 têtes de bovins/an) aboutissent tous les deux au marché nigérian de Maïduguri. Le *circuit centre* passe par Bongor (145 000 têtes / an) et aboutit au marché nigérian de Banki. Le *circuit sud* (125 000 têtes / an) passe par les marchés camerounais transfrontaliers d'Adoumri, de Doumrou et de Bogo pour atteindre le marché nigérian de Mubi. Les marchés de

Maïduguri, Banki, et Mubi sont des marchés d'éclatement à partir desquels le bétail est expédié par camion vers les grands centres urbains de l'Est du Nigeria.

La carte suivante donne l'organisation spatiale des circuits d'exportation vers le Nigeria et l'importance relative des circuits (en nombre de têtes par an):

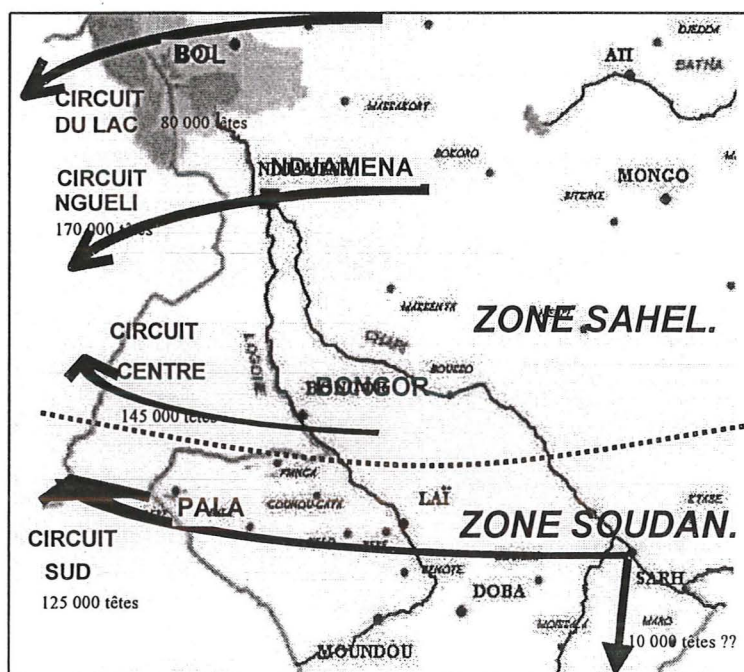
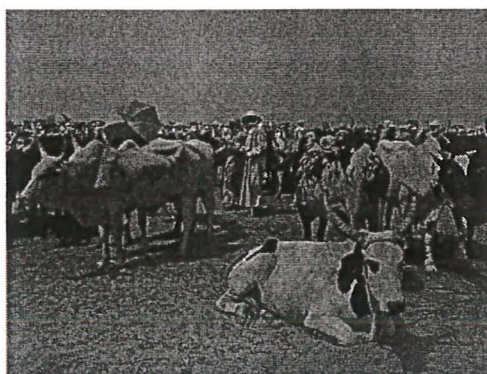


Figure 2 : Carte des principaux flux d'exportation de bétail

3. Les marchés à bétail

1.a. Typologie des marchés

Une typologie opérationnelle fait ressortir 4 types de marché : les marchés de collecte, les marchés de rassemblement, les marchés relais et les marchés de consommation. Bien sûr, certains marchés cumulent plusieurs fonctions à la fois.



Marché à bétail de Dourbali



A Massaguet, le parc de vaccination
Est trop loin du marché à bétail

Tableau I : Typologie des marchés à bétail et précisant leurs fonctions principales.

Types de marchés	Fonctions principales
Marchés de collecte	Ce sont de petits marchés localisés au sein de bassins de production ou des zones de transhumance (Bouso, Massenya, Danamadji, etc.). Ils sont très nombreux. L'achat du bétail se fait en petite quantité par des commerçants collecteurs ou par des agriculteurs de la zone.
Marchés de rassemblement	Ils se trouvent en général à coté de la frontière camerounaise (Massakory, Dourbali, Massaguet, Pont Karol ou Pala, mais on peut aussi les retrouver à l'intérieur du pays (Roro, Goundi, etc.). Les commerçants y viennent pour constituer un troupeau destiné au commerce intérieur ou à l'exportation. Il peut aussi arriver que les certains commerçants constituent progressivement leur troupeau d'exportation en passant d'un marché de collecte à l'autre sur leur trajet en direction de la frontière.
Marchés-relais	Ils se trouvent au Cameroun et au Nigeria et sont le lieu de rencontre entre les commerçants de différentes nationalités. Les commerçants exportateurs y trouvent des acheteurs pour leurs animaux, ou des intermédiaires leur facilitant les démarches d'exportation. L'achat de bétail s'effectue par lots. Ce sont les marchés d'Adoumri, Moulvouday, Doumrou, Maroua, Bogo, Gobo au Cameroun et de Maïduguri, Banki et Mubi au Nigeria.
Marchés de consommation	Il s'agit des marchés des grandes villes à rayonnement local (Moundou, Garoua, Maroua) ou régional (N'Djamena, Lagos, etc.).

La plupart des marchés de collecte et de rassemblement ont un caractère saisonnier. Les marchés situés plus au nord et donc dans la zone sahélienne ne sont réellement fonctionnels qu'en saison de pluies avec la remontée des transhumants vers leur zone d'attache. Plus au sud, les marchés tels que celui de Roro, Am-timan reçoivent véritablement les animaux que pendant les périodes sèches de l'année. Les savanes constituent en ce moment la zone d'accueil des transhumants. Les marchés relais eux échappent à ce mode de fonctionnement puisqu'ils reçoivent les animaux venant de toute part et donc fonctionnent toute l'année.

1.b. Diagnostic des marchés

Les enquêtes ont révélés une manque total d'infrastructures sur les marchés physiques de bétail. Les marchés à bétail au Tchad sont de vastes aires non clôturées. Ils sont dotées le plus souvent de parcs (*zeriba*) à l'intérieur duquel sont gardés les animaux achetés. Ces endroits clôturés en *poto-poto* ou en bois appartiennent à des particuliers qui perçoivent 100 Fcfa/animal et par nuit. Les points d'eau sont inexistantes sur les aires de vente. Quelques arbres tiennent procurent de l'ombre sous lequel se tiennent les éleveurs, les commerçants, les percepteurs de taxes, les garants et les intermédiaires. Un seul marché dispose d'une clôture : c'est celui d'Abéché. Un certain nombre se retrouve aujourd'hui en pleine ville, ce qui pose d'énormes problèmes pour le passage des animaux.

4. Organisations des commerçants et stratégies

Les commerçants se divisent en deux grands groupes :

- **les commerçants patentés** c'est à dire ceux disposant d'une autorisation officielle d'exercer le commerce de bétail ;

- **les commerçants non patentés** qui vont se servir des précédents comme « prête-nom ».

1.c. Le problème de la fraude

Compte tenu de la forte taxation du commerce d'exportation de bétail les commerçants vont développer diverses stratégies pour contourner les réglementations en vigueur. Ces stratégies consistent à réduire au maximum le montant des taxes ou redevances officielles au profit des *backchichs*. Divers arrangements vont s'effectuer entre les commerçants et les autorités chargées du contrôle pour faire passer un troupeau en "fraude". Ces stratégies profitent évidemment à de nombreux individus (fonctionnaires ou *bogo-bogo*) au détriment de l'Etat.

Les pratiques suivantes sont souvent observées :

- La sous-déclaration en douane des effectifs. Seule une partie du troupeau fait l'objet d'une déclaration ;
- Le passage en fraude de la frontière dans des zones peu contrôlées où avec la complicité des autorités chargées du contrôle.

Pour plusieurs raisons, l'organisation de la filière est de type oligopolistique. En effet, les gros commerçants ont plusieurs fonctions importantes. D'abord, il servent d'intermédiaires entre les nombreux commerçants et les administrations publiques pour les fonctions de déclaration en douane : soit les commerçants patentés servent de prête-nom aux commerçants non-patentés ; soit ils sont eux-mêmes les transitaires agréés ; soit encore ils permettent de détourner les réglementations grâce à leur connaissance des autorités locales ou nationales. En deuxième lieu, les gros commerçants jouent le rôle d'acheteurs pour les petits commerçants qui n'ont pas les moyens de se rendre eux-mêmes sur les marchés camerounais ou nigériens. En effet, ils sont organisés en réseaux qui leur permettent de disposer de relais tout le long des circuits d'exportation (commerçants et intermédiaires). Enfin, ils jouent un rôle fondamental dans l'accès des petits commerçants à l'information et au crédit.

1.d. les coûts de commercialisation

Des enquêtes réalisés sur certains marchés ont permis d'estimer les marges des commerçants. Ce travail est assez délicat à mener en raison des nombreuses taxes licites ou illicites, rackets et pourboires qui font varier de manière imprévue les charges de commerçants. Le tableau III suivant récapitule les coûts de commercialisation et les marges de trois commerçants de bétail qui ont été suivis lors de ces enquêtes.

Ce tableau souligne que le commerce de bétail est une activité modérément rentable : les marges brutes se situent autour de 11 % du prix de vente. Les frais de convoyage sont élevés dans le cas du transport en train vers Yaoundé ou en camion vers Lagos (5 à 7 %). Mais ces frais sont assez limités pour les commerçants qui choisissent de vendre leurs animaux sur les marchés nigériens transfrontaliers où les animaux se rendent à pied.

Tableau II : Comptabilité simplifiée de commerçants de bétail

	Commerçant de Massaguet se rendant à Maïduguri (100 têtes à pied en 2000)		Commerçant de Massaguet se rendant à Lagos (100 têtes par camion à partir de Maïduguri en 2002)	
	Fcfa/tête	En % du prix de vente	Fcfa/tête	En % du prix de vente
Prix d'achat	134 500	64,1 %	250 000	69,4 %
Taxes et redevances	51 040	24,3 %	51 750	14,4 %
Frais de convoyage	3 000	1,4 %	18 600	5,2 %
Prix de vente	210 000	100 %	360 000	100 %
Marge brute	21 460	10,2 %	39 650	11,0 %

Source : Koussou et Duteurtre (2002)

Les taxes sont assez élevées dans le cas du commerce d'exportation vers le Nigeria. Elles représentent 15 à 25 % du prix de vente. Sur ce total, une part variable est constituée de taxes et prélèvements illicites qui peuvent aller jusqu'à 1500 Fcfa/tête dans le cadre du commerce d'exportation.

Dans leurs activités, les commerçants sont soumis à des incertitudes importantes au premier rang desquels on trouve les variations du cours du Naïra, l'insécurité physique et les risques de non-paiement dans le cas des ventes à crédit.

Les différentiels des prix de vente qui expliquent les flux régionaux transfrontaliers sont mentionnés dans la figure II. Ils montrent un léger avantage à la vente au Nigeria. Ils soulignent aussi l'intérêt du commerce en direction du Cameroun et du Gabon.

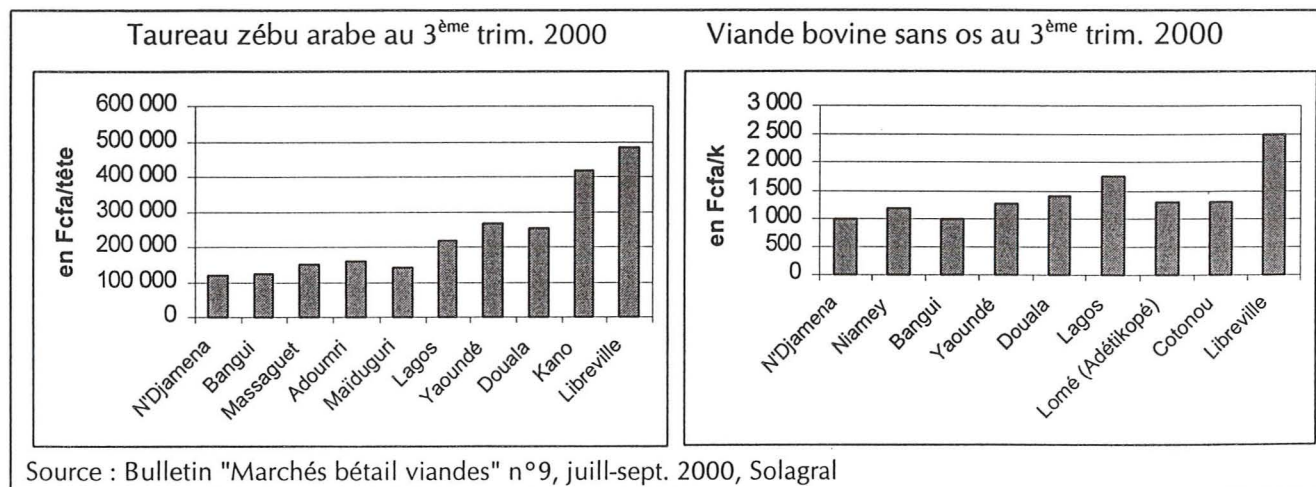


Figure 3 : Cours des bovins et de la viande sur les principaux marchés d'Afrique centrale

5. Les grandes orientations à promouvoir

La compétitivité de cette filière repose sur les faibles coûts de production du bétail (élevage extensif pastoral), et sur une organisation commerciale en réseau.

Les acteurs sont peu organisés de manière formelle, ce qui rend difficile la concertation avec les pouvoirs publics. L'absence d'informations sur le secteur ne permet pas de

définir les grandes orientations politiques . Alors que le commerce intérieur semble relativement bien contrôlé par l'administration locale, seulement 12 % des exportations font l'objet d'un enregistrement par le Ministère de l'élevage, et seulement 33 % génère des taxes pour le Ministère des finances.

Les grandes orientations à promouvoir sont :

- **Appui à l'équipement des marchés de brousse** par la clôture des marchés, la construction de parcs de vaccination, de bureaux et d'abris pour sécuriser les transactions et de points d'eau pour l'abreuvement des animaux;
- **Suivi des prix et des quantités** commercialisées sur les principaux marchés de l'intérieur et sur les marchés frontaliers (reprise du SIM bétail) afin d'orienter les politiques de soutien au secteur ;
- **Appui à la concertation entre acteurs** de la filière par la mise sur pied d'un comité de concertation entre commerçants et administrations ;

Conclusion

L'exportation de bétail sur pied est en plein essor et représente plus de la moitié des exportations tchadiennes. Elle s'appuie sur une filière traditionnelle très dynamique et très structurée : la collecte repose sur le rôle incontournable des garants sur les marchés de collecte et sur des réseaux de commerçants très ramifiés. Mais cette organisation est encore très informelle. Le grand nombre de taxes officielles et les pratiques de corruption des agents de l'Etat conduisent les commerçants à adopter des stratégies de contournement de la réglementation. Il paraît urgent d'améliorer les installations des marchés physiques, de relancer les suivis des prix et de mettre en place des instances de concertation entre commerçants, organisations de producteurs, recherche et pouvoirs publics.

III. Le commerce de la viande, un secteur sous-équipé

On dispose de très peu d'informations sur le commerce de la viande au Tchad. En dehors de quelques rapports d'expertises (BDPA-SCETAGRI, 1995), des données officielles fournies par l'abattoir de Farcha et des relevés de prix du programme "marché bétail-viande" (Solagral, 2000), on ne dispose quasiment d'aucune données sur les différents types de viandes actuellement commercialisées, sur les pratiques d'abattage et de commerce, sur les unités de transformation de la viande, sur les usages alimentaires et sur la concurrence des viandes entre elles. Les résultats d'enquêtes exposés ici permettent d'éclairer un certain nombre de ces points. Ils sont présentés en 7 paragraphes : la structure générale de la filière, la filière viande foraine, les exportations de viande, le circuit des grilleurs et restaurants, le commerce de la viande séchée, le commerce de la viande blanche et les principaux besoins en terme d'infrastructures et d'appui institutionnel.

1. Une filière très diversifiée

Les enquêtes préliminaires ont permis d'identifier les différents types d'acteurs impliqués dans le commerce de la viande. Les schéma suivant donne la structure de la filière :

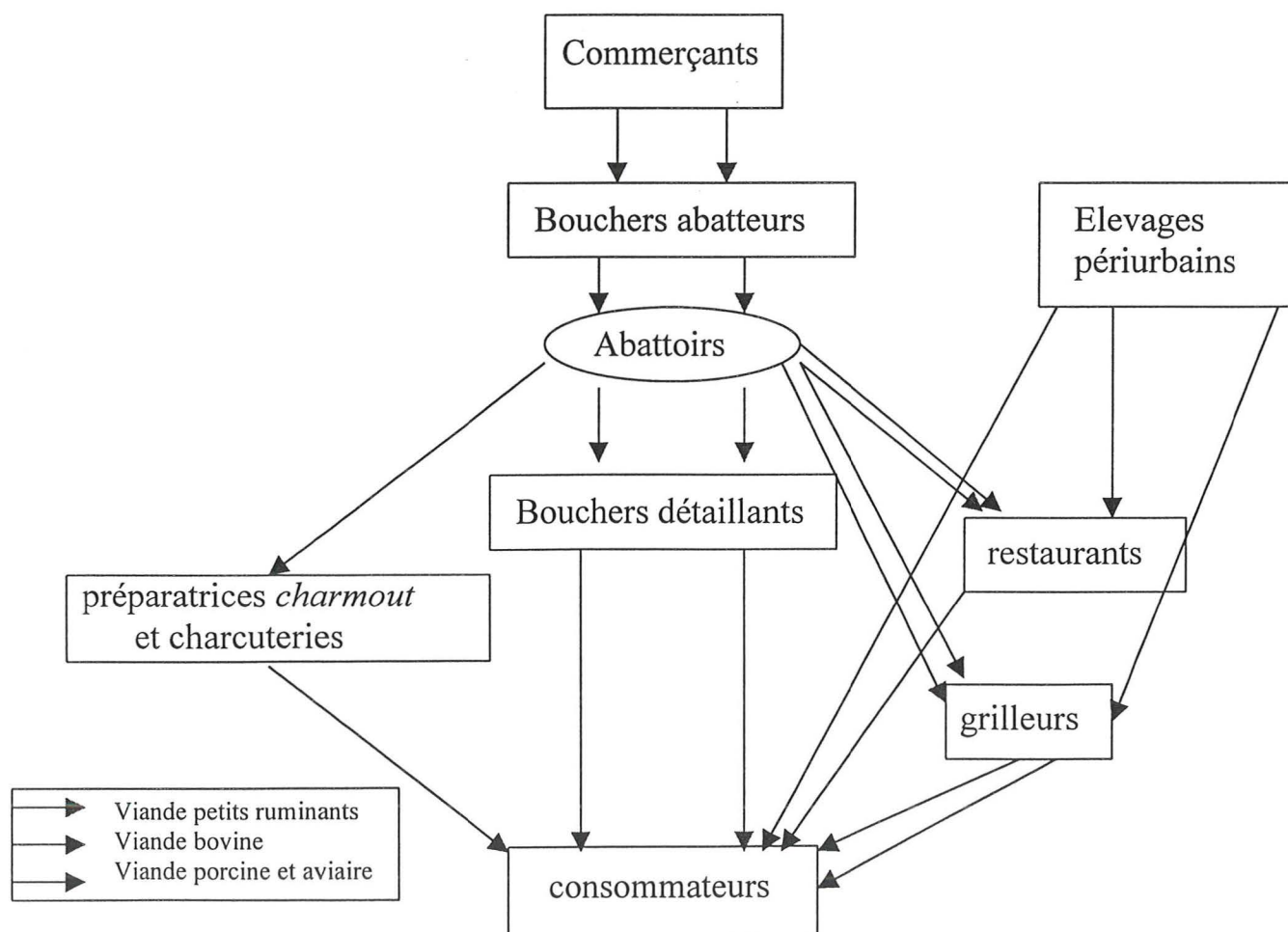


Figure 4 : schéma de la filière viande

Il faut donc différencier cinq circuits relativement indépendants : le commerce de la viande foraine, les exportations de viande réfrigérée, le circuit des grilleurs et restaurants, le circuit de la viande séchée, et le commerce de la viande blanche.

2. Le commerce de la viande foraine

Le commerce de la viande dans le pays est réalisé par des bouchers qui achètent les animaux auprès de commerçants de bétail. L'abattage est réalisé sur les aires d'abattages officielles lorsqu'elles existent. Une partie des abattages est aussi réalisée de manière informelle.

a) Etat des lieux des aires d'abattage et des étals de boucherie

Dans les villes secondaires, le diagnostic souligne l'absence d'aires d'abattage ou l'état déplorable de celles existantes (manque de point d'eau, de canaux d'évacuation des eaux usées, de clôture, de fosses...). Ce constat est valable pour les chefs lieux de départements comme Koumra, Kyabé, Massaguet, qui ne dispose pas d'aire d'abattage cimentée. Certaines aires ne sont nettoyées que sommairement bien souvent sans eau. Les moyens de transport des carcasses manquent cruellement. Les carcasses sont acheminées à certains endroits sur les marchés par des moyens peu recommandés (à dos d'âne par exemple).



Aire d'abattage à même le sol
(ici à Loumia)



Le sol craquelé de l'aire d'abattage
de Dourbali...



Aire d'abattage officielle...
de Massaguet...

Il faut noter que ce manque d'infrastructures pose des problèmes environnementaux importants : les déchets sont laissés abandonnés sur le sol ou jetés dans les cours d'eau. Les risques sanitaires liés à la transmission de maladies sont donc importants, d'autant plus qu'ils sont parfois situés dans des zones habitées.

Les étals de boucherie, lorsqu'ils existent, sont anciens, en mauvais état, insalubres dans la plupart des cas. Les villes comme Mongo, Am-timan ont récemment bénéficié des étals de boucherie construits sur financement ASETO. Ils restent exigus et ne répondent aux exigences d'une boucherie.

Les taxes d'abattage comprennent les droits d'utilisation des abattoirs qui sont versés à la mairie et les taxes d'inspection perçues par les services de l'élevage. Ces deux taxes sont reversées au Trésor Public.

Tableau III : Taxes d'abattage (en Fcfa/tête)

Espèce	Bovins (et veaux)	Ovins / caprins	Camélidés	Porcins
Droits d'utilisation des abattoirs (Mairie)	200	50	500	150
Taxes d'inspection (Services de l'élevage)	1 000	150	1 200	700
TOTAL	1 200	200	1 500	850

b) le cas de N'Djamena

A N'Djamena, la viande fraîche vendue sur les marchés est issue de l'abattoir de Farcha ou des aires d'abattage des quartiers Goudji, Walia et Nguéli. Ces aires d'abattage souffrent elles aussi cruellement de sous-équipement. Sur l'aire d'abattage de Walia, par exemple, les animaux sont abattus à même le sable dans le lit du Chari. La viande est ensuite transportée par camions réfrigérés ou sur des pick-up dans les différents marchés de la ville dont les principaux sont le Marché central, le Marché "sans fil", et les marchés de Dembé, Diguel, et Farcha. La viande est vendue à l'étal par des bouchers-détaillants. Les seuls étals construits en ciment sont ceux du marché central. Tous les autres marchés sont sous-équipés et posent des problèmes d'hygiène. Les grilleurs commercialisent aussi souvent de la viande fraîche. Il s'agit majoritairement de viande bovine, et dans une moindre mesure de viande de petits ruminants.

L'abattoir de Farcha (voir encadré ci-contre) est relativement dynamique, surtout depuis sa privatisation. C'est à lui qu'ont recours la plupart des chevillards (bouchers grossistes) et des bouchers abattants. Il fonctionne en prestataire de service contre un droit d'abattage de 68 Fcfa/kg (dont TVA 18%). Ce droit comprend la livraison par camions sur les marchés de la ville. Les carcasses sont vendues à des bouchers détaillants. Le cinquième quartier est en général donné aux aides-bouchers. Les peaux de petits ruminants et les cuirs de bovins font l'objet d'un commerce (voir paragraphe II.3.).

Les quantités abattues à l'Abattoir de Farcha sont données dans les tableaux ci-dessous :

Tableau IV : Abattage annuel (en nombre de têtes)

Année /Espèce	Bovins	Ovins caprins	Camélidés	veaux
1999	73378	86997	693	1143
2000	49827	63167	502	1370
2001	55968	84940	1229	1568

Tableau V : Poids moyens des carcasses

Espèce	Bovins	Ovins	Caprins	camélidés	veaux
Poids moyen carcasse	113 kg	14 kg	11 kg	181 kg	61 kg

Source : abattoir de Farcha

Tableau VI : Abattage annuel de Farcha (en tonnes)

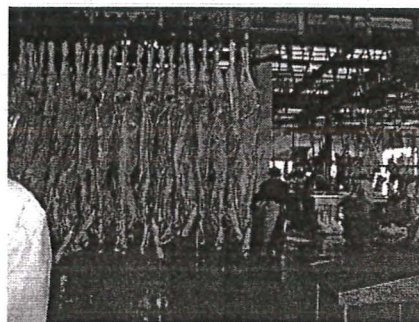
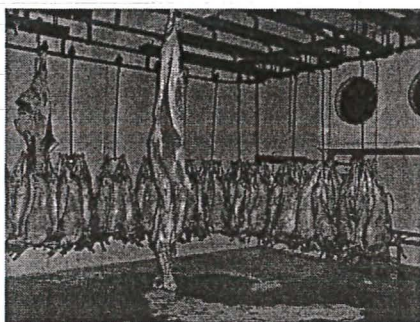
Année /Espèce	Bovins	Ovins / caprins	Camélidés	Veaux	TOTAL
1999	8 292	1 087	125	70	9 574
2000	5 630	790	90	84	6 594
2001	6 324	1 062	222	96	7 704

Un outil performant : l'abattoir de Farcha

L'abattoir de Farcha est un complexe industriel qui fut créé en 1958. Il était alors un établissement public de statut EPIC, géré par le Ministère de l'Elevage. Il disposait d'installations d'abattage et de réfrigération relativement bien rationalisés. Des agrandissements furent réalisés en 1972-73, date à laquelle les activités étaient très importantes : l'abattoir produisait environ 15.000 tonnes par an et exportait près de 11.000 tonnes au début des années 1970 (Bdpa-Scetagri, 1995).

Les événements politiques que connu le pays à partir de la fin des années 70 portèrent un coup d'arrêt à ces activités. L'abattoir cessa toute activité entre 1979 et 1987. Le complexe industriel fut appuyé dans la reprise de ses activités par trois programmes de réhabilitation successives, en 1987, 1992 et 1994. Les deux premiers, d'un montant respectif de 190 millions de Fcfa et de 700 millions de Fcfa, furent financées par la Caisse Française de Développement. Celui de 1994, qui comprenait un investissement de 900 millions de Fcfa, fut financée par un prêt de la Banque Africaine de Développement. Ces appuis permirent notamment la modernisation, en plus de l'abattoir proprement dit, de l'entrepôt frigorifique de l'aéroport qui datait de 1967.

L'abattoir fut privatisé en 1998 et pris le nom de Société moderne des abattoirs frigorifiques de Farcha (SMAF). Aujourd'hui, l'abattoir est en bon état général. Il comprend le bâtiment principal, un bâtiment de plein pied qui abrite les bureaux de la direction, un forage et un garage. Il possède aussi deux camions réfrigérés qui permettent la livraison de la viande dans les marchés de la ville.



Le bâtiment principal est constitué d'un rez-de-chaussée comprenant un hall de saignée cimenté et couvert, muni d'un treuil pour la saignée suspendue nécessaire à l'abattage rituel des grands ruminants. Ce hall est ouvert sur les parcs extérieurs et les couloirs d'attente. Le rez-de-chaussée comprend aussi une chaîne d'abattage des petits ruminants et des cochons. A ce même niveau sont situés les services techniques, le groupe électrogène et le quai d'embarquement des carcasses. Deux salles de lavage et de rognage des cuirs et peaux sont attenantes au hall de saignée.

Le premier étage du bâtiment comprend un vaste secteur cimenté muni d'un rail et où se succèdent les zones d'habillage, d'éviscération, d'inspection et de pesée pour les grands ruminants. Une scie électrique est utilisée pour la découpe en demi-carcasses. C'est aussi à ce niveau que sont présentes les chambres froides. On en dénombre six qui sont munies d'un rail d'accès. Elles ont une capacité de 16 à 35 t de carcasses pour un total de 155,5 tonnes. Trois autres chambres sans rail servent au stockage des abats rouges et à la consigne. Un tunnel de congélation à -20°C d'une capacité de 5,5 tonnes de carcasses désossées en caissettes est théoriquement opérationnel mais n'est pas utilisée. Une salle de triage réfrigérée est située en surplomb du quai d'embarquement et sert à entreposer les carcasses en attente. Elle peut aussi servir de salle de découpe. Ces chambres ne sont pas toutes réfrigérées efficacement mais il y régnait au moment des enquêtes une température inférieure à 25°C. Certaines sont refroidies à moins de 10°C. Quoi qu'il en soit, leur volume permet largement d'accueillir la totalité des carcasses produites quotidiennement à Farcha. Enfin, le premier étage accueille les bureaux de l'inspection vétérinaire ainsi que les vestiaires du personnel.

L'abattage est exécuté par des sacrificateurs professionnels assermentés et reconnus par le comité islamique de N'Djamena. Les bovins saignés sont amenés au premier étage du bâtiment par une chaîne mécanique qui les positionne sur le rail. Là, les carcasses sont suspendues par un jarret, dépouillées et éviscérées. Le dépouillage est réalisé par un grand nombre d'ouvriers à l'aide de couteaux pointus et les cuirs présentent fréquemment des coutures. Les carcasses sont pesées et gardées dans la chambre froide 24 heures avant de les livrer à la consommation. Le droit d'abattage est 90 francs par kilogramme carcasse.

Aujourd'hui, rencontre plusieurs problèmes liés aux difficultés de maintenance des installations de froid, à la vétusté de son groupe électrogène, aux conditions d'hygiène et à la formation du personnel. Néanmoins, cet abattoir montre une activité étonnante qui repose moins sur les exportations de viande (tombées à moins de 250 tonnes par an en moyenne) que sur la forte demande de la ville de N'Djamena (environ 7000 tonnes par an). Un outil relativement performant et durable.

Des enquêtes sur les marchés ont permis d'évaluer les prix moyens de vente des différentes viandes foraines (tableau II). Afin d'obtenir des prix représentatifs, 3 points de vente ont été choisis au hasard dans différents quartiers de la ville et 5 pesées ont été faites dans chacun des points de vente et pour chaque type de viande : bovine sans os, bovine avec os et ovine avec os. La viande ovine est en moyenne plus chère que la viande bovine. On trouve d'ailleurs très peu de viande ovine sur les étals de boucherie.

Tableau VII : Prix au détail de la viande foraine

	Viande ovine avec os	Viande bovine avec os	Viande bovine sans os
Prix au détail	1 725 F/kg	1 075 F/kg	1 600 F/kg

3. Les exportations de viande

Ce circuit s'appuie sur les capacités d'exportation de la viande congelée ou réfrigérée du pays, à savoir l'abattoir de Farcha et, jusqu'à récemment, l'abattoir de Sarh.

Les installations industrielles d'abattage, de découpe et de conservation de la viande à Sarh avaient été mises sur pied par la SIVIT dans les années 60. Selon Magrin (2001, p. 182) : *"La SIVIT, qui n'a fonctionné qu'entre 1968 et 1971, a constitué un des plus beaux éléphants blancs qu'a connu le Tchad. Cette entreprise possédait un complexe intégré de traitement de la viande bovine (abattoir moderne, conserverie, tannerie, fabrique de chaussure), destiné à approvisionner toute l'Afrique centrale."* En raison de l'étroitesse du marché local, il s'agissait d'installations presque entièrement dédiées à l'exportation. La faillite de cette société publique après 4 ans de fonctionnement mis fin à ces exportations.

Les installations furent reprises en 1998 par une entreprise privée à capitaux français et tchadiens : Africa-viande. Grâce à un investissement de 400 millions de Fcfa, l'abattoir fut remis sur pied et complété par un groupe électrogène et des chambres froides. Pourtant les activités cessèrent dès 2001 et l'entreprise est aujourd'hui en faillite. Divers problèmes peuvent expliquer l'échec d'Africa-viande. En dehors des difficultés de gestion, il convient de souligner le coût élevé du transport vers les marchés côtiers. En effet, la réouverture de l'abattoir coïncida avec la faillite de la compagnie "Air Tchad" sur qui la société avait compté s'appuyer pour les expéditions de viande congelées vers le Gabon et le Congo. D'autre part, *"face à des concurrents au professionnalisme reconnu comme les producteurs d'Afrique du Sud, l'inexpérience tchadienne pourrait se traduire par des grandes difficultés à répondre aux exigences de qualité et de régularité qui sont celles des marchés convoités (pays du Golfe et ceux du Moyen-Orient)."* (Magrin, 2001, p. 183).

Les expéditions de viande par l'abattoir de Farcha buttent aussi depuis plusieurs années sur les difficultés de fret aérien. En 2001, ces exportations étaient essentiellement orientées vers le Congo.

Tableau VIII : Carcasses exportées par l'Abattoir de Farcha

Année/Espèces	Bovins	Ovins caprins	Camélidés	Veaux
1999	2066	1187	-	-
2000	2342	3219	-	6
2001	827	302	-	19

Tableau IX : Tonnage exporté

Année/Espèces	Exportations (en tonnes)
1999	258
2000	356
2001	202

4. Le circuit de commercialisation des viandes blanches

Le commerce de la viande de porc et de la viande de volaille est réalisé selon un circuit très différent des autres viandes, notamment à N'Djamena. Les filières sont plus courtes.

Pour le porc, les ventes s'effectuent directement entre éleveurs périurbains et grilleurs ou consommateurs. Il n'existe pas à proprement parler de marché physique dédié à la vente au détail de la viande de porc. Les consommateurs s'approvisionnent soit directement auprès des éleveurs, soit auprès des grilleurs, soit auprès de vendeurs ambulants.

Les circuits sont les mêmes pour la viande de volaille issue des ateliers semi-intensifs périurbains. On en dénombre une dizaine à N'Djamena. Par contre, le poulet local collecté en zone rurale est vendu sur les différents marchés de N'Djamena par des collecteurs et revendeurs. Il existe aussi des vendeurs ambulants de poulet local. Selon Negto Mbaihodjim (2000), les ventes journalières de volailles sur les marchés de N'Djamena s'élèvent à 2 542 têtes dont 1 556 poulets, 786 pigeons, 119 pintades et 81 canards. Les ménagères représentent 88 % des acheteurs, le reste étant constitué des grilleurs et des restaurants.

Il est intéressant de noter que le marché des œufs est en développement à N'Djamena. Selon Nembaye (2000), la vente journalière d'œufs de poules sur les marchés de N'Djamena est évaluée à 52 202 unités dont la quasi-totalité proviennent d'élevages semi-intensifs de pondeuses. Une grande partie de ces œufs sont produits à Kousséri (Cameroun). Les institutions de restaurations représentent 35% des acheteurs, le reste étant constitué des ménagères. Le marché des œufs de brousse semble anecdotique.

5. Le commerce de la viande séchée (*charmout*)

La viande séchée est fabriquée de manière ancienne au Tchad et représente la seule forme de conservation traditionnelle de la viande. Elle se présente sous la forme de *charmout*, qui est une viande désossée coupée en lanières de 1 cm de large environ et que l'on met à sécher sur un fil au soleil.

La préparation du *charmout* est une activité essentiellement féminine. Elle est pratiquée de manière individuelle ou collective, et constitue en général un mode de valorisation de la viande issus d'animaux maigres vendus à bas prix. Cette activité est donc assez

rémunératrice, surtout lorsqu'elle est pratiquée en milieu rural là où les animaux sont les moins chers. En s'associant à plusieurs, les femmes peuvent plus facilement acquérir une carcasse ou un gigot entier qui est ensuite découpé et préparé en commun. Le *charmout* est surtout produit à partir de la viande bovine, mais on trouve aussi parfois du *charmout* de dromadaire.

Certaines femmes se sont même organisées en associations formelles comme le groupement *Assalam* de Oum Hadjer qui prépare et commercialise le *charmout* ou l'association des femmes charcutières d'Ati. Il existe aussi une telle association à Kounjourou dans le Batha et plusieurs à N'Djamena.

Certaines de ces associations évoluent d'ailleurs et élargissent leur gamme de produits. C'est le cas de la Mutuelle des femmes du secteur informel (MUSEFI) de N'Djamena.

La mutuelle des femmes du secteur informel (MUFESI)



Cette mutuelle s'appuie sur plus de 1 000 Femmes engagées dans diverses associations de quartier. Ces associations se sont constituées progressivement sur le modèle des "tontines" et visent à favoriser l'épargne-crédit. En 1999, plusieurs femmes leaders d'associations décidèrent de se regrouper en une mutuelle commune pour former la MUFESI. Cette mutuelle s'appuie sur un conseil d'administration de 25 membres dirigé par un bureau. Plusieurs activités ont été organisées depuis 3 ans : des formations aux techniques charcutières, des formations à la couture, et, plus récemment, la création d'une unité de fabrication et de vente de produits charcutiers. Cette charcuterie a bénéficié de l'appui d'une ONG pour s'équiper en matériels divers. Son dynamisme repose sur la personnalité des membres du bureau (présidente, trésorière, etc.) et sur l'implication bénévole de certaines femmes dans les activités de vente. Elle commercialise divers types de *charmout*, du *kilichi*, de la viande fûmée, des saucisses, mais aussi de la viande crüe.

Le *charmout* est vendu au détail sur les marchés au prix de 6 000 F/kg environ.

Tableau X : Prix au détail du *charmout*

	Prix à N'Djamena
Prix au détail	6 000 F/kg

Il convient aussi de signaler l'existence de petits ateliers de préparation de la viande boucanée de dromadaire ou de bœuf. Toutefois, cette viande boucanée est surtout destinée au marché Nigérian.

6. Le circuit des grilleurs et restaurants

Il n'existe pas dans la littérature de données récentes concernant le développement de la restauration hors foyer. Pourtant, il semble bien que ce mode de consommation soit en plein essor à N'Djamena et dans les villes secondaires du pays. L'émergence de petits restaurants, de bars ou de grilleurs s'appuie notamment sur la consommation de viandes préparées.

Les enquêtes de terrain réalisées dans le cadre de cette étude permettent de classer ces institutions de restauration en plusieurs types : les restaurants, les grilleurs fixes et les vendeurs ambulants.

Les restaurants sont des bâtiments fermés ou des hangars qui proposent différents plats à base de viande préparée. On consomme d'abord les bouillons de viande appelés "soupes" et qui sont cuisinés à base de viande bovine ou ovine et de tomate (*kebab*), de viande de poulet (*sauce poulet*), de jarrets (*soupe jarret*) etc. On trouve aussi des ragoûts divers de viande bovine (*nachif*), de foie (*kebda*), de tripes (*kamonia*). Ces ragoûts sont en général à base d'huile et de sauce tomate. Tous ces plats préparés sont servis en assiettes individuelles et mangés avec des baguettes de pain. Certains restaurants possèdent aussi un "coin grillade".

Les grilleurs sont des revendeurs de viande placés en général au bord des axes de circulation et qui proposent en plus de la viande fraîche différents types de viande grillée à consommer sur place ou à emporter. On trouve le plus souvent des grillades de viande ovine. On trouve aussi des brochettes de viande panée (*tchéélé*), de la viande grillée séchée fortement épicée (*kilichi*), des grillades de viande bovine, des poulets grillés et parfois même de la viande de porc en friture.

Les vendeurs ambulants circulent dans les quartiers et sur les lieux de travail et sont reconnaissables à la bassine d'émail qu'ils portent sur la tête. Ils proposent de la viande grillée, du *tchéélé* et du *kilichi*, emballé dans du papier craft ou servi en sandwich dans des baguettes de pain.

Il semble que ces types de préparation culinaire aient 2 origines principales. Les plats préparés semblent issus de la culture soudanaise et auraient diffusé lentement d'Est en Ouest avec l'installation dans tout le pays de restaurateurs venus du Ouaddaï. Les grillades, par contre, semblent plutôt avoir été introduits par les commerçants ou les bouchers Haoussa venus du Niger. La consommation des poulets rôtis semble plutôt d'origine européenne ou Ouest-Africaine. Le porc en friture serait enfin une recette typique tchadienne apparue récemment dans les villes du Sud et à N'Djamena, et consommé en accompagnement de la bière.

Des relevés de prix ont été faits dans différents points de vente. Afin d'obtenir des prix représentatifs, 3 points de vente ont été choisis au hasard dans différents quartiers de la ville et 5 pesées ont été faites dans chacun des points de vente et pour chaque type de viande grillée : bovine, ovine, poulet et porc. Les prix moyens obtenus sont mentionnés au tableau III. Ils révèlent que la viande grillée la plus chère est celle du mouton, et que la viande de porc est très compétitive.

Tableau XI : Prix au détail des différentes viandes grillées

	Viande ovine grillée (avec os)	Viande bovine grillée (sans os)	Viande de poulet grillée (avec os)	Viande de porc grillée (avec os)
Prix au détail	4 360 F/kg	3 165 F/kg	3 000 F/kg	1 210 F/kg

7. Principaux besoins

Dans les villes secondaires, le diagnostic souligne l'absence d'aires d'abattage cimentées (ou l'état déplorable de celles existantes), y compris dans des chefs lieux de départements comme Koumra, Kyabé, Massaguet, etc. Bien souvent, ces aires sont dépourvues de point d'eau et de fosses. De même, les marchés urbains de détail sont souvent inexistantes voire sous-équipés. Il faut noter que les conditions d'hygiène du transport de la viande sont la plupart du temps inadéquates, ce qui pose la question du rôle des services de contrôle sanitaire. Enfin, il faut déplorer le manque de formation et de professionnalisation des petites entreprises de transformation de la viande à N'Djamena et dans les villes secondaires

Les orientations à promouvoir concernent :

- **La construction et la réhabilitation d'aires d'abattages** départementales et rurales ainsi que dans les quartiers de la capitale;
- **La construction d'étals** de boucheries dans les principales villes du pays;
- **La formation des petites entreprises** aux techniques d'hygiène et de transformation de la viande.
- **L'appui aux entreprises** par des programmes de crédit adaptés
- **Le renforcement de la concertation** entre acteurs de la filière et pouvoirs publics

Conclusion

Le marché de la viande avait jusqu'à présent fait l'objet de très peu d'études. Pourtant, ce commerce est en pleine mutation, en particulier à N'Djamena. Deux changements majeurs ont affecté le marché de la viande depuis 20 ans : la privatisation de l'abattoir de Farcha et l'essor de la restauration hors-foyer. Ces deux changements structurels ont été accompagnés par une diversification de l'offre des viandes (avec notamment l'apparition de la viande de porc) et par un développement du commerce de détail lié à l'accroissement démographique de la ville. Il faut aussi noter que le marché de la viande séchée (charmout) est très dynamique et suscite l'apparition de micro-entreprises souvent tenues par des femmes ou des associations féminines. Les prix relatifs des différentes viandes montrent que la viande la plus chère est la viande de poulet, suivie de la viande ovine, puis bovine. La viande de porc est la moins chère mais son prix est tout de même deux fois plus élevé que celui du poisson. La transformation de la viande apparaît comme une activité très rentable. Ce secteur d'activité souffre du manque d'infrastructures (aires d'abattage, étals de boucheries) du coût élevé de l'énergie électrique qui freine le développement de la chaîne du froid et les exportations et enfin du manque de professionnalisme des transformateurs.

IV. Le commerce du cuir, une activité qui rapporte

Comme pour la viande, le secteur des cuirs et peaux est très mal connu. Pourtant, il s'appuie sur une disponibilité en produits bruts très importante. Des réseaux de collectes et de première transformation des cuirs et peaux existent et permettent l'exportation de produits bruts vers le Nigeria, le Soudan ou le Cameroun, mais aussi vers l'Europe.

La filière est relativement bien organisée : les tanneurs de N'Djamena sont réunis en une coopérative. L'ensemble des métiers du cuir, qui représentent plus de 200 personnes à N'Djamena, sont représentés au sein de l'Association de la filière cuir (ATFC).

Ce secteur est très artisanal et les techniques de conservation et de tannage sont peu performantes : écharnage au couteau, trempage dans des solutions de graines d'acacia, des solutions de fientes, des bains de carbure, de la saumure, etc. De ce fait, les cuirs locaux sont de qualité moyenne. Environ 30% des peaux ne sont pas valorisés pour cause de mauvaise qualité. Les usages sont de ce fait surtout réservés à la confection de produits peu élaborés : tapis en peau, lanières de cuir, outres, etc. Les maroquiniers locaux sont d'ailleurs parfois amenés à importer des cuirs et peaux industriels de l'étranger qu'ils utilisent en complément de la matière première locale dans la confection de produits mieux finis (chaussures, sacs).

Il convient aussi de noter une particularité originale de cette filières : une partie des cuirs sont utilisés pour la confection de cuirs bouillis et frits (*fata*) exportés vers le Nigeria et destinés à l'alimentation humaine.

1. Une filière très diversifiée

On évalue l'activité de la filière à environ 500 000 pièces de bovins par an et 1 800 000 pièces de petits ruminants dont 30% sont de qualité inférieure et donc inutilisable pour le commerce du cuir. La plupart de ces produits font l'objet d'un commerce vers le Nigeria. Les exportations vers l'Europe ont cessé en raison de la chute des cours mondiaux à 1 500 F/kg (Espérabé, 2002).

L'abattoir de Farcha est le principal lieu de production de cuirs et peaux (voir encadré dans le paragraphes précédents). Il produit environ 60 000 pièces de cuir par an et 80 000 peaux. Les cuirs et peaux provenant des abattoirs sont vendus par les bouchers abatteurs aux exportateurs Tchadiens et Nigériens, aux transformateurs locaux des cuirs et peaux. Des réseaux de collecteurs permettent de drainer les peaux des zones rurales vers les exportateurs souvent localisés à N'Djamena, et pour la plupart de nationalité nigérienne. La plupart des peaux souffrent de défauts liés à des mauvaises pratiques d'élevage, d'abattage et de préparation (trous, coutelures, traces de feu, lésion diverses...)

Un certain nombre d'aires d'abattage possèdent des séchoirs. Souvent peu entretenus, ils sont utilisés par les commerçants et les exportateurs de cuirs. Deux méthodes de séchage des cuirs et peaux sont utilisées : le **séchage en plein air** des cuirs sur le sol, et

le salage des cuirs et peaux. Ces méthodes de conservations ne répondent pas aux normes techniques contribue à la mauvaise qualité des cuirs et peaux

Les exportateurs sont organisés en entreprises privées artisanales qui emploient chacune 5 à 6 manœuvres chargés de la préparation (écharnage, mognage) des cuirs et peaux, du séchage en plein air et du salage des peaux ovines et caprines. Un exportateur (le seul déclaré officiellement) est de nationalité française. Il expédie vers l'Europe des cuirs et peaux d'animaux domestiques et d'animaux sauvages (pythons, varans etc.). Son atelier est un local spacieux composé d'un magasin de stockage, d'un hangar, d'un bureau et une aire de séchage. Il emploie 6 ouvriers à plein temps.

Les ateliers de transformation des cuirs frais en cuirs frits et grillés sont localisés dans le quartier Farcha ainsi qu'au quartier repos. Ces entreprises dont les propriétaires sont des nigériens, transforment les cuirs frais en cuirs frits et grillés destinés au Nigeria pour la consommation humaine.

L'atelier de tanneries artisanales de Diguel Centre regroupe une quarantaine d'artisans tanneurs qui pratiquent le tannage artisanal des cuirs de bovins et des peaux des caprins, ovins et d'animaux sauvages (pythons, varans...) et parfois la teinture des peaux. Ces artisans organisés en coopératives, qui emploient 4 à 6 manœuvres chacun.

Les ateliers de fabriques artisanales de chaussures et les maroquineries sont localisées dans le quatrième arrondissement de N'Djamena, non loin de la Mosquée. Ces artisans fabrique divers objets à partir des cuirs et peaux tannées localement : chaussures, fourreaux, sacs, gris-gris, etc.

Plusieurs centres artisanaux existent à N'Djamena, Sarh, Moundou et Abéché, et témoigne des différentes initiatives passées pour dynamiser le secteur. Ils pratiques la maroquinerie (chaussures, cartables, porte documents...), la reliure, la broderie, la peinture, la cultures, la menuiserie la fonderie et la chlorure. Ces centres sont à l'origine destinés à la formation des acteurs de la filière.



Séchage des peaux artisanal



*Cuirs bouillis et frits (fata) destinés
Au Nigeria pour l'alimentation humaine*

2. Une filière compétitive ?

On peut schématiquement considérer que le secteur du cuir est divisé en trois activités principales :

- **La production de cuirs et peaux bruts**, pour laquelle le Tchad est résolument compétitif en raison des faibles coûts de production déjà évoqués dans le cas de la filière bétail-viande.
- **La production d'objets artisanaux** qui s'appuie sur des pratiques de tannage et des techniques de maroquinerie artisanales. C'est cette filière qui est actuellement la plus porteuse au Tchad. L'amélioration de sa compétitivité devra cependant passer par la formation des acteurs, et en particulier la rationalisation des techniques de tannage artisanales.
- **La production de cuirs industriels** qui nécessite l'installation d'une tannerie industrielle. D'après les entretiens menés auprès des acteurs, la mise en place d'une tannerie industrielle n'est pas envisageable au Tchad. En effet, elle nécessiterait des investissements lourds (3 milliards de Fcfa) et la disponibilité locale de plus de 150.000 cuirs par an, ce qui paraît illusoire en raison de l'attraction du marché nigérian. Cette activité semble actuellement concentrée dans certaines villes du Nigéria telles que Kano qui dispose d'une vingtaine de tanneries.

3. Des priorités en terme de formation

Les priorités d'appui à la filière cuir au Tchad passe par les actions suivantes :

- **Création d'un centre de formation** des acteurs de la filière cuir sous l'égide de l'ATFC
- **Installation ou réhabilitation** de hangars de séchage des peaux attenants aux aires d'abattage
- **Appui à la concertation** entre acteurs de la filières et décideurs et soutien aux organisations professionnelles.

Conclusion

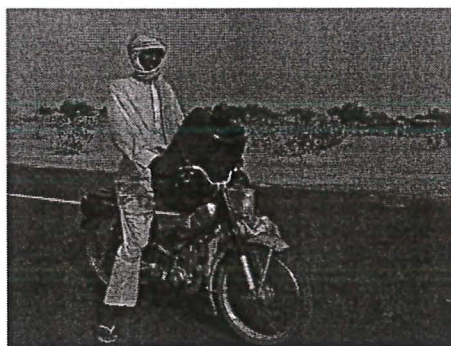
La filière cuirs et peaux au Tchad, bien que dynamique et organisée, reste très artisanale. Elle souffre du manque de formation de ses acteurs, et en particulier des bouchers et des tanneurs. Il en résulte des défauts de qualité du cuir séché et des cuirs tannés. L'amélioration des infrastructures de séchages, la formation des acteurs ainsi que l'appui à la concertation au sein de la filière pourraient renforcer la compétitivité de cette filière. Elle pourrait en particulier remporter des parts de marché à l'export dans le domaine de la maroquinerie artisanale.

V. Le lait, fer de lance des modernisations

Comme pour les autres produits de l'élevage, la filière laitière a connu depuis 10 ans de profondes transformations liées à l'abandon de la laiterie d'Etat et à l'essor de la restauration hors foyer. Ces transformations sont surtout visibles autour de N'Djamena. Ainsi, le secteur de la collecte s'est fortement diversifié sur la base d'un réseau original constitués de collecteurs à mobylette : les "quarantiers". Ce réseau approvisionne un petit nombre de fromageries mais surtout un grand nombre de "bars laitiers". Ces bars commercialisent le lait sous la forme de lait frais ou de lait entier fermenté local : le *rayeb*.

A côté de ces grandes transformations, on constate un dynamisme très fort des circuits traditionnels de commercialisation des produits laitiers locaux comme le lait fermenté écrémé (*rouaba*), le beurre liquide (*dihin baggar*) et le lait frais. Ces circuits s'appuient sur un réseau de collectrices et de détaillantes.

Enfin, il convient de mentionner le développement encore timide d'un secteur semi-industriel constitué de yaourteries utilisant du lait reconstitué à partir de poudre importé.



Les "quarantiers"



Les femmes collectrices



Un fromager

En raison de la mise en place récente du projet d'appui à la filière laitière de N'djamena, il ne nous paraît pas prioritaire que le PASEP s'investisse dans ce secteur pourtant très dynamique (PLN, 2001).

VI. Conclusion : des filières artisanales mais d'importance majeure

Les enquêtes ont permis d'estimer l'importance relative des différentes filières en terme de valeur ajoutée.

Tableau XII : Estimation de l'importance économique des filières

Filière	Quantités commercialisées	Valeur moyenne	Chiffre d'affaire (en milliards Fcfa)	Chiffre d'affaire (en %)
Bétail sur pied (export)	520 000 têtes par an	165 300 F/tête	86,0	77,2
Bétail sur pied (conso. Int.)	120 000 têtes par an	150 000 F/tête	18,0	16,2
Viande export	250 tonnes de viande	1 500 F/kg	0,375	0,3
Cuirs (bovins)	500 000 pièces par an	1 680 F/pièce	0,840	0,7
Peaux (petits ruminants)	1 800 000 pièces / an	641 F/pièce	1,155	1,0
Lait et produits laitiers (N'Djamena + Moundou)	20 millions de litres EL	250 F/litre EL	5,0	4,6
TOTAL			111 370	100,00

En fait, il conviendrait d'ajouter à ces estimations la part non commercialiser des produits de l'élevage : viande, mais aussi produits laitiers auto-consommés. Ces estimations sont confirmées par les chiffres de la BEAC qui donnent la décomposition suivante du PIB par secteur en l'an 2000 :

Tableau XIII : PIB par secteur (année 2000)

Secteur	Valeur ajoutée (en milliards Fcfa)	Valeur ajoutée (en %)
Secteur primaire	382,5	39,4
Agriculture	228,5	23,5
Elevage	122,8	12,7
Sylviculture	31,2	3,2
Secteur secondaire	133,2	13,7
Secteur tertiaire	455,7	46,9
PIB au coût des facteurs	971,4	100,00

Source : BEAC, 2001

La contribution du secteur élevage s'élève donc à plus de 51 % des exportations, 12,7 % du PIB national et 32 % du PIB agricole.

Il nous semble que l'augmentation de la valeur ajoutée du secteur élevage passe par 2 mécanismes :

- **La croissance des filières traditionnelles** permettant d'améliorer les quantités commercialisées de bétail, de viande, de produits laitiers traditionnels, de cuirs et peaux bruts;
- **Le développement d'un secteur agroalimentaire urbain** permettant d'apporter une valeur ajoutée supplémentaire aux produits de l'élevage : charcuteries, grilleurs, restaurants, bars laitiers, fromagers, cordonneries, etc.

2^{ème} partie :

PROPOSITIONS

L'analyse de la littérature disponible et les enquêtes auprès des acteurs des filières bétail sur pied, viande, cuirs et peaux et lait nous ont permis de réaliser un diagnostic précis des activités de commerce et de transformation des produits animaux au Tchad. Il ressort de ce diagnostic que les besoins en investissement et en formation sont énormes. Il paraît peu probable que ce secteur se développe sur la base d'entreprises industrielles de grandes tailles. Mais les perspectives d'amélioration des entreprises privées artisanales actuellement impliquées sont importantes.

L'objectif de la présente étude est de formuler des recommandations en matière d'investissements pour améliorer la compétitivité des filières de commercialisation et de transformation des produits de l'élevage. Pour cela, il s'agit de proposer des actions concrètes de développement et des plans chiffrés d'investissement à réaliser pour promouvoir la commercialisation des produits et les unités de transformation artisanales.

Les principales difficultés rencontrées par les acteurs sont les suivantes :

- **Insuffisances des infrastructures** destinées à promouvoir la commercialisation : marchés physiques, systèmes bancaire, routes etc.
- **Incohérence des actions des agents de l'Etat** qui freine le déroulement des activités de commerce et de transformation : taxes illicites, caractère répressif des services de l'hygiène, pratiques de corruption, tracasseries administratives, manque de moyens des services publics, etc.
- **Irrégularités dans la qualité des produits** qui freinent la consommation et limite la compétitivité des produits locaux face aux importations;
- **Manque de formation** des entreprises artisanales en techniques et en gestion ;
- **Faiblesse des organisations professionnelles** des acteurs ;

Les priorités concernent surtout :

- **L'amélioration des conditions de commercialisation** par la réalisation d'infrastructures destinées à sécuriser les transactions commerciales ;
- **L'amélioration de la qualité des produits** par la réalisation d'infrastructures permettant de rehausser les conditions d'hygiène ainsi que par la formation technique des acteurs.
- **La mise en place d'instances de concertation** entre acteurs des filières et décideurs qui permettront un accompagnement plus facile des évolutions de ce secteur: révision du rôle de l'Etat, actualisation de la réglementation, formation des agents de l'Etat et des acteurs des filières, accès au crédit, etc.

Ces mesures permettront de renforcer la compétitivité des filières élevage sur les marchés tchadiens et à l'export. Les retombées pourraient être les suivantes :

- **Augmentation du revenu** des producteurs et transformateurs
- **Amélioration des recettes de l'Etat**
- **Meilleur pilotage** des évolutions du secteur par l'Etat

I. Une approche basée sur la concertation

Les politiques ou projets d'appui aux filières animales s'étaient jusqu'à récemment basés sur une approche descendante du développement : les recommandations étaient formulées par l'administration avec l'appui d'experts et mises en œuvre sans que les acteurs ne soient réellement associés. Cette approche s'appuyait sur une vision moderniste où l'on privilégiait la mise sur pied d'unités industrielles et modernes sensées être les moteurs des évolutions. Plusieurs unités de grandes taille furent ainsi créées : la SIVIT à Sarh, la fromagerie d'IFENAT à Ati, le Centre de modernisation des productions animales de Sarh et N'Djamena devenu plus tard SONAPA, la SOTERA, l'abattoir frigorifique de Farcha.

Aujourd'hui, ce modèle n'est plus à l'ordre du jour. Pour différentes raisons qui tiennent à la fois aux difficultés de gestion et au contexte politique, toutes ces industries publiques ont connu la faillite. Dans le cadre des programmes d'ajustement structurels, certaines ont été privatisées avec plus ou moins de succès. C'est le cas de l'Abattoir de Farcha qui semble aujourd'hui avoir retrouvé son dynamisme, mais aussi des installations de la SIVIT qui ont été réhabilités par l'entreprise Africa-Viande en 1998 mais qui a depuis cessé de fonctionner. On s'oriente dès lors de plus en plus vers une vision participative du développement qui consiste à accompagner les dynamiques en se basant sur l'implication des acteurs dans les décisions et les orientations.

Toutefois, on dispose d'assez peu de recul pour définir une méthode et un cadre dans lesquels doit être promu ce type de concertation entre acteurs et décideurs. Les expériences récentes du Projet laitier de N'Djamena, de l'Observatoire de la filière lait au Tchad ou de l'Observatoire du développement du Prasac nous donnent néanmoins quelques éléments pour tenter de définir une approche possible dans le cadre du PASEP. Une telle démarche pourrait s'appuyer sur trois éléments-clés : 1) L'appui sur les organisations professionnelles ; 2) L'implication de la recherche ; 3) La mise sur pied d'instances de concertation par filières.

1. L'appui sur les organisations professionnelles

Si les filières animales apparaissent bien organisées du point de vue du fonctionnement des différentes opérations, il convient de reconnaître qu'elles s'appuient très peu sur des organisations professionnelles telles que les groupements, coopératives, ou associations formelles reconnues. Il convient à ce niveau de différencier le cas de la filière bétail-viande de celui des autres filières.

Dans l'histoire du Tchad, le commerce du bétail a fait l'objet d'une attention soutenue de la part des politiques en raison de son importance stratégique. Cette volonté de "main mise" des autorités sur les transactions commerciales s'est exprimée à travers de nombreux textes et lois destinés à définir le montant des taxes et des redevances, à créer des sociétés de contrôle (Sotera, superviseurs), à fixer les postes de sortie officiels du bétail, à garantir un contrôle sanitaire des animaux exportés. Pourtant, cette volonté de "main mise" a eu des résultats mitigés. On constate plutôt qu'il existe une méfiance

réci-proque très forte entre les acteurs de la filière et l'administration. Ce sentiment est d'ailleurs renforcé par les pratiques de corruption qui décrédibilisent les agents de l'Etat. Il nous semble que c'est cette méfiance qui explique que les acteurs de la filière hésitent à mettre sur pied des organisations professionnelles formelles. En fait, leurs activités s'appuient sur des réseaux informels ou sur des associations non reconnues qui leur permettent d'échapper autant que possible à cette "main mise".

Il convient donc d'initier une démarche de *rapprochement* des acteurs des filières et de l'Etat, par la mise sur pied d'instances de concertation. Ce rapprochement pourrait être facilité par l'implication des chercheurs qui bénéficient d'une réputation d'objectivité.

Dans le cas des autres filières, c'est le caractère émergent des activités qui explique leur manque de structuration professionnelle. Là aussi, la mise sur pied d'instances de concertation pourrait favoriser la professionnalisation des acteurs en définissant les axes prioritaires de formation, d'accès au crédit, et de mise au point d'innovations par des recherches d'accompagnement.

2. L'implication de la recherche comme médiateur

La méconnaissance de la réalité des filières élevage limite leur évolution. Le manque d'indicateurs fiables, et les "fausses évidences" entretenues dans certaines discussions empêchent la prise de décisions pertinentes. Par exemple, alors que l'exportation de porcs du Sud du Tchad vers le Cameroun représente plusieurs dizaines de milliers de têtes chaque année, cette production continue à être qualifiée de "négligeable" dans les rapports du ministère de l'élevage. Dans un autre domaine, on accuse souvent le "monopole" des chevillards de N'Djamena de faire monter les prix au détail de la viande alors que l'on connaît très mal le fonctionnement de cette filière.

Il appartient donc à la recherche d'accompagner les décisions stratégiques par la production d'informations fiables sur les pratiques réelles des acteurs des filières. Ainsi, les choix politiques s'appuieront sur des réalités concrètes et objectives plutôt que sur des affirmations partisans ou non fondées.

Dans ce cadre, la recherche publique retrouverait toute sa légitimité : elle pourrait plus facilement justifier de son rôle vis à vis de l'opinion publique : aider à la prise de décisions politiques et informer les acteurs sur des stratégies pertinentes. Mais au delà, grâce à leur regard "extérieur", les chercheurs pourraient aussi endosser un rôle de médiateur entre acteurs des filières et agents de l'administration.

Il convient alors de discuter du cadre dans lequel de tels interactions pourraient se faire.

3. Les instances de concertation entre acteurs

Réunir différents acteurs économiques et administrations autour d'une même table suppose d'abord de définir un "ordre du jour", c'est-à-dire un objet de discussion. Il

n'aurait pas de sens de rassembler ces protagonistes pour aborder des sujets variés sans cibler au préalable le champs des discussions et les objectifs à atteindre.

Dans notre étude basée sur la modernisation du commerce et de la transformation, il convient de raisonner ces cadres de concertation au sein de communautés homogènes confrontés à des problèmes similaires. Le concept de filière nous paraît pertinent pour définir ce cadre. Il est d'ailleurs depuis un grand nombre d'années l'objet d'approches axées sur le développement et a été expérimenté dans plusieurs pays. La filière peut être définie comme "le système d'agents qui concourent à produire, à transformer, à vendre et à consommer un produit ou un groupe de produits". Elle réunit donc les producteurs, les collecteurs, les grossistes, les entreprises de transformation, les distributeurs, et les consommateurs tels que les ménages ou les institutions de restauration. Certains auteurs insistent aussi sur le fait que les administrations chargées de la mise en œuvre des politiques sectorielles font aussi partie des acteurs de la filière, au même titre que des projets ou des ONG travaillant sur le même domaine.

La concertation entre acteurs d'une même filière permet alors de définir ses objectifs (sécurité alimentaire, approvisionnement des villes, etc.) et de s'entendre sur des indicateurs de performances : revenu au producteur, valeur ajoutée globale, part de marché, impact sur l'environnement, recettes publiques, etc.

Ainsi, il nous paraît pertinent de proposer une approche fondée sur des "instances de concertation entre acteurs d'une même filière" dont l'ancrage institutionnel devrait être discuté selon les cas. Dans le cas de la filière bétail-viande, il semble que la chambre de commerce et d'éventuelles associations de commerçants actuellement en cours de constitution représentent un cadre intéressant. Dans le cas de la filière laitière, et en raison de la faible "structuration professionnelle" des acteurs, le Laboratoire de Farcha pourrait servir d'institution d'accueil à un tel cadre. Enfin, dans le cadre de la filière cuir, l'association tchadienne des acteurs de la filière cuir (ATFC), affiliée à la Fédération africaine du cuir et des industries connexes (FACIC) s'impose naturellement comme le lieu d'ancrage d'une telle instance de concertation.

L'implication de la recherche sera d'autant plus durable que des chercheurs seront engagés dans des démarches de formations diplômantes de long terme : l'attribution de bourses de DEA, de thèse ou de PhD nous semble une condition essentielle du renforcement des capacités de la recherche nationale.

De ces instances interprofessionnelles déboucheront naturellement des priorités en terme de recherche d'accompagnement, de formation, de réglementation, d'investissements et de crédit.

II. Des besoins en appui institutionnel

Un certain nombre d'actions devront être menées qui visent à améliorer la compétitivité des filières élevage. Ces actions concernent la recherche d'accompagnement, la formation des acteurs privés et publics, la révision du cadre législatif, la production de données sur les prix (SIM) et le crédit.

1. Des besoins en recherche d'accompagnement

La présente étude a souligné le manque de données concernant la contribution du secteur élevage à l'économie tchadienne. Elle a aussi montré que des travaux à faibles coûts sur les filières apportaient des éclairages intéressants sur l'évolution du secteur.

Les thèmes qui apparaissent prioritaires pour des recherches d'accompagnement sont les suivants :

- Analyse des filières de commercialisation des sous-produits agro-alimentaires et agro-industrielles et perspectives d'utilisation par les différents systèmes d'élevage au Tchad;
- Etude des conditions d'émergence des entreprises agroalimentaires dans le secteur élevage au Tchad : charcuteries, entreprises laitières, tanneries, etc.
- Suivi du commerce intérieur et du commerce transfrontalier de bétail sur pied et impact des politiques sur cette activité
- Etude des évolutions des modes de consommation urbains des produits de l'élevage (ménages et restauration hors-foyer).

Le renforcement des capacités nationales en matière de recherche publique (Laboratoire de Farcha, Université) passera obligatoirement par le financement de formations diplômantes de longue durée (DEA, thèses).

2. Des sessions de formation

Il ressort des enquêtes que les itinéraires techniques sont souvent mal maîtrisés et génèrent des défauts de qualité. Il appartient de définir en concertation avec les acteurs des filières des plans de formation en techniques artisanales.

Dans le cas du commerce du cuir, l'ATFC a prévu la mise sur pied d'un centre de formation aux métiers du cuir. L'idée est d'aider les collecteurs de peaux, les bouchers, les tanneurs, les cordonniers et les maroquiniers à mieux rationaliser leurs techniques. Le concept du tannage végétal n'est pas en soi à remettre en cause, mais les procédures de travail gagneraient à être améliorées : utilisation de couteau d'écharnage à bouts ronds, mesure du dosage des bains de trempage, etc. Le PASEP pourrait appuyer ce centre et s'en inspirer pour mettre sur pied d'autres centres dans d'autres villes ou dans d'autres filières (lait, viande, etc.).

Afin de renforcer les capacités des entrepreneurs privés, des formations en gestion pourraient être organisées. Il nous semble aussi que le volet "alphabétisation

fonctionnelle" du PASEP pourrait avantageusement s'investir dans des sessions de formation à la gestion auprès des commerçants et des transformateurs analphabètes du secteur.

D'autre part, plusieurs travaux ont montré l'intérêt des échanges entre acteurs de différents pays de la zone pour améliorer la diffusion d'innovations techniques. Des voyages d'études de certains transformateurs (laitiers, tanneurs, maroquiniers, charcutiers, etc.) pourraient avoir un impact réel sur l'émergence ou le développement de petites entreprises de transformation urbaines.

Ces encouragements au secteur privé devront être appuyés par une révision des réglementations et des contrôles sanitaires, trop souvent perçus comme répressifs et inadaptés au secteur artisanal.

3. Des réglementations à revoir

La récente mise sur pied du CESPEL nous semble une initiative louable qui gagnerait à être élargie et renforcée dans le cadre du PASEP. Des commissions ad hoc mises sur pied au niveau de chaque filière pourraient s'appuyer sur les instances de concertation pour affiner les besoins en réglementation techniques.

Le problème du contrôle sanitaire devra être revu pour que la vision "répressive" du problème laisse place à une démarche d'éducation et de sensibilisation des acteurs aux règles d'hygiène : formation des éleveurs périurbains, formation des transformateurs, appui à l'émergence de labels, sensibilisation des consommateurs, etc. Cette nouvelle approche pourrait être mise en place par les services chargés de l'hygiène et du contrôle de la qualité des denrées d'origine animale au sein de la DSV du ministère de l'élevage.

4. Reprise du SIM bétail

Les suivis des prix sur les marchés à bétail qui avaient été mis en place dans le cadre du DIAPER ont fonctionné de 1991 à 2001. Aujourd'hui, ce dispositif, qui relève des attributions de la Direction des statistiques, du suivi et de la programmation (DSSP) est en attente de financement. Toutes les activités ont cessé. Il conviendrait de les relancer et d'y inclure les suivis des prix de la viande, des cuirs et peaux et des produits laitiers.

5. Des crédits d'appui aux investissements privés

Les besoins des acteurs en matériels, en bâtiments ou en fonds de roulement devront faire l'objet de demandes de financement pour lesquels les mécanismes devront être fixés dans le cadre de l'étude sur les besoins en crédit.

III. Des besoins en investissements

L'état des lieux de la situation ont permis d'identifier des priorités en terme d'investissements. Ces investissements concernent la création d'infrastructures et la réhabilitation de certaines installations. Il serait souhaitable que ces infrastructures une fois mises en place soient gérés par les services publics en concertation avec les organisations professionnelles qui en auront l'usage.

1. Des aires d'abattage

La construction d'aires d'abattages aura un impact direct sur la qualité hygiénique des produits et sur la réduction des pollutions environnementales liées aux activités d'abattage. Au Tchad, la mise en place d'abattoirs comportant des chambres réfrigérées coûte extrêmement cher à construire et à faire fonctionner. L'absence ou les pénuries d'électricité ne militent pas en faveur de ce type d'installation. Du reste, même à N'djamena où l'abattoir de Farcha a récemment bénéficié d'investissements de réhabilitation, la chaîne du froid n'est pas utilisée sauf dans des cas exceptionnels d'exportation de viande fraîche sur commande. Deux types d'aires d'abattage sont préconisées :

Type A : les aires d'abattages de capacité moyenne. Ce type d'infrastructure sera préconisé dans les villes de plus de 20.000 habitants et dans certains quartiers de N'Djamena. Elles comprendront une aire d'abattage dallée et couverte de 70 m², un système périphérique de canalisation des eaux et de drainage vers une fosse, un incinérateur en ciment pour les déchets carnés et les saisies, un point d'eau, un parc clôturé permettant l'entrée des véhicules, une aire couverte de séchage des peaux et un bureau pour les services municipaux et vétérinaires.

Type B : les aires d'abattages rurales. Ce type d'infrastructure sera préconisé dans les petites villes de moins de 20.000 habitants. Elles comprendront une aire d'abattage dallée et couverte de 35 m², un système périphérique de canalisation des eaux de drainage vers une fosse, un incinérateur en ciment pour les déchets carnés et les saisies, un point d'eau, une clôture, et une aire couverte de séchage des peaux.

2. Des marchés au bétail équipés

L'équipement des principaux marchés à bétail du pays permettra de faciliter les transactions et de réduire les risques de perte des animaux ou d'accidents. Deux types d'équipements seront proposés en fonction de la taille du marché :

Les marchés de grande taille (+ de 500 têtes de bovins / jour de marché) orientés vers le commerce d'exportation feront l'objet d'une réhabilitation. Des clôtures des aires de marché et des parcs de tri seront mis en place, ainsi que des parcs de vaccination attenants aux postes vétérinaires. Des points d'eaux faciliteront l'abreuvement des animaux sur place. Des bâtiments sommaires permettront d'héberger les services impliqués dans la gestion du marché et de sécuriser les transactions entre commerçants et éleveurs.

Les marchés de taille moyenne (entre 50 et 500 bovins) seront équipés de clôtures, de parcs de tri et de puits. Dans certains cas, des bâtiments sommaires gérés par les commerçants pourront abriter les transactions.

3. Des étals de boucherie équipés

La construction d'étals de boucheries en ciments permettront de réduire les risques sanitaires attachés aux produits carnés et de renforcer la demande en viande de qualité. Les étals préconisés seront constitués d'une aire cimentée et couverte comprenant des tables ou étals en ciment, des points d'eau, des crochets et un circuit de drainage. La construction des étales ne semble se justifier que dans les villes de plus de 20.000 habitants.

4. Estimation des coûts

Tableau XIV : Appui institutionnel (en millions de Fcfa) sur 5 ans

Nature de l'appui	Coût unitaire	Nombre estimé	Coût total
Concertation et animation des filières	2	15	30
Recherches d'accompagnement	20	5	100
Formation des acteurs (sessions)	3	15	75
Révision de la réglementation (atelier, experts...)	p.m.	-	p.m.
Reprise des activités du SIM bétail (dispositif / an)	10	5	50
Crédit	p.m;		p.m.
TOTAL GENERAL			255

p.m. : pour mémoire (voir les rapports thématiques correspondants)

Tableau XV : Plan d'investissement (en millions de Fcfa)

Nature de l'investissement	Coût unitaire	Nombre estimé	Coût total
Aires d'abattage type A	20	12	240
Aires d'abattage type B	40	20	800
Réhabilitation aires d'abattages	10	6	60
Sous-total			1 100
Marchés au bétail (grande taille)	25	10	250
Marchés au bétail (moyenne taille)	20	10	200
Réhabilitation marchés à bétail	10	3	30
Sous-total			480
Etals de boucherie	10	15	150
Réhabilitation étals de boucherie	5	3	15
Sous-total			165
TOTAL GENERAL			1 745

Ces investissements représentent 1,3 % de la valeur ajoutée annuelle du secteur élevage.

Les coûts détaillés sont présentés en annexe 2. Les plans des installations, qui ont été discutées avec l'architecte de l'équipe d'instruction du PASEP, sont consignés dans son rapport thématique.

5. Chronogramme des activités

Activités	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Constitution des groupes de concertation par filière et animation de ces groupes interprof.					
Recherches d'accompagnement					
Formation des acteurs					
Révision de la réglementation					
Reprise du SIM bétail + viande + lait					
Constitution de dossiers de demande de crédits et début de financement					
Etudes de faisabilité des investissements prévus					
Construction des aires d'abattage					
Construction des marchés de bétail					
Construction des étals de boucherie					

IV. Bibliographie

ATFC, 2002 : "Rapport sur la filière cuir au Tchad", Association tchadienne de la filière cuir, N'Djamena, 8 p.

BEAC, 2001 : « Tchad : Schéma complet de la programmation monétaire 2001 : Annexes statistiques », BEAC, N'Djamena, 32 p.

BDPA-SCETAGRI, 1995 : "Rapport définitif de la mission d'appui aux exportateurs tchadiens de bétail et de viande." Mission française de Coopération et d'Action Culturelle, Ministère de l'élevage et de l'hydraulique de la République du Tchad, octobre 1995, 91p.

DERA, 2001 : "Rapport statistique de la DERA", Direction de l'élevage et des ressources animales, Ministère de l'élevage, N'Djamena, août 2001, 77 p.

DUTEURTRE G. et ATTEYEH A., 2000 : "Le Lait à Moundou, témoin de l'intégration marchande des systèmes pastoraux au Sud du Tchad", in Rev. d'elev. méd.vét. pays trop., 2000, 53 (3) : 299-306

DUTEURTRE G. et KOUSSOU M.O, 2002 : "Les politiques d'intégration régionale face aux réalités de terrain : le cas des exportations tchadiennes de bétail", communication au colloque international "Le Tchad, 40 ans d'indépendance: bilan et perspectives de la gouvernance et du développement", CEFOD, N'Djamena, 25-28 fév. 2002

DUTEURTRE G., KOUSSOU M.O., LETEUIL H., 2000 : "Une méthode d'analyse des filières", Synthèse de l'atelier du 10-14 avril 2000, DPPASA, LRVZ, PRASAC, 36 p.

- DUTEURTRE G., YOSKO I., SOUGNABE P., HADJER M., KOUSSOU M.O., BLAGUE D., 2001 : "Etude de mise en place d'un observatoire de la transhumance au Tchad : recueil des documents de travail", Laboratoire de Farcha, PSSP, 65 p.
- ESPERABE J.M., 2002 : "Etude préliminaire de la filière cuir au Tchad", Association Tchadienne de la filière cuir (ATFC), N'Djamena, 12 p.
- HAESSLER Ch. 2000a : "Filière bétail viande en Afrique centrale : le cas du Tchad, pays exportateur net", communication au séminaire sur la politique agricole et négociations internationales, Saint-Louis, Sénégal, mai 2000, 6 p.
- HAESSLER Ch. 2000b : "Commerce extérieur du bétail sur pied : situation actuelle et proposition de rénovation des dispositifs de contrôle sanitaire et réglementaire, Note à l'attention du Directeur Général du Ministère de l'élevage", document interne, 5 p.
- KOUSSOU M.O. 1999 "Le commerce de viande entre les pays de la sous- région d'Afrique centrale : Exemples de courants d'échanges entre le Cameroun, la République Centrafricaine, le Tchad et le Nigeria." Mémoire de DESS au CIRAD-EMVT. 33p.
- KOUSSOU M.O. et DUTEURTRE G., 2001 : "L'organisation du commerce d'exportation de bovins sur pied du Tchad vers le Nigéria", communication au 2ème comité scientifique du PRASAC, Maroua, 5-9 février 2001, 12 p.
- MAGRIN G., 2001 : "Le sud du Tchad en mutation : des champs de coton aux sirènes de l'or noir", Saint-Maur-des-fossés, éditeurs Cirad et Sépia, Collection "Pour mieux connaître le Tchad", 470 p.
- MINISTERE DE L'ELEVAGE, 1998 : "Réflexion prospective sur élevage au Tchad. Rapport principal", Octobre 1998, N'Djamena, 77p.
- MINISTERE DE L'ELEVAGE, 1998 : "Réflexion prospective élevage, Commission 2 : Commercialisation et transformation", Février 1998, N'Djamena, 14p.
- MINISTERE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE, 1978 : "Les problèmes posés par la collecte, la commercialisation des cuirs et peaux et la récupération des sous-produits des abattoirs". Rapport rédigé à l'attention de la FAO, Ministère du développement agricole, pastoral et de la lutte contre les calamités naturelles, Direction de l'élevage et des industries animales, N'Djamena, 11 p.
- NEGTO MBAIHODJIM N., 2000 : "Approvisionnement de la ville de N'djamena en volailles", rapport de stage ENATE, LRVZ, N'Djamena, 15 p.
- NEMBAYE D., 2000 : "Approvisionnement de la ville de N'Djamena en œufs de consommation", rapport de stage ENATE, LRVZ, N'Djamena, 12 p.

PLN, 2001 : "Rapport d'activité n°2, mars à mai 2001", Projet laitier de N'Djamena, Ministère de l'élevage, Sofreco, N'Djamena, 3 p.

SOLAGRAL, 2000 : "Bulletin Marchés bétail viandes" n°9, juill-sept. 2000, Solagral, Paris.

TRUEBA J., 2000 : « Un cas d'intégration de marchés : la filière d'exportation bovine du Tchad vers le Cameroun et le Nigéria », Mémoire d'ingénieur, ENSA Rennes, LRVZ, PRASAC, CIRAD-EMVT, 90 p. + annexes

ANNEXES

Annexe 1 :	Termes de références
Annexe 2 :	Coûts détaillés des investissements
Annexe 3 :	Guides d'entretiens

Annexe 1 : Termes de référence de la mission

REPUBLIQUE DU TCHAD

UNITE - TRAVAIL - PROGRES

MINISTERE DE L'ELEVAGE

DIRECTION GENERALE

COORDINATION DU PASEP

TDR N° IV

Termes de Référence sur un programme de modernisation de la commercialisation et de la transformation des produits d'élevage

1. Contexte

Le sous-secteur de l'élevage dispose d'une forte potentialité de valeur ajoutée que le Gouvernement entend développer et exploiter rationnellement, tout en préservant l'environnement productif pastoral, en vue d'améliorer les conditions de vie des populations concernées. Le développement de ce sous-secteur nécessite l'apport des capitaux extérieurs, c'est pourquoi le Gouvernement a sollicité le secours du Fonds Africain de Développement (FAD) pour le financement du Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral (PASEP), identifié dans le cadre du Programme d'Intervention pour le Développement Rural (PIDR), au cours d'une mission d'identification multi-bailleurs au Tchad, du 26 février au 09 mars 2001.

Ne disposant pas d'assez de ressource pour lui permettre de préparer ce projet qui sera soumis à la communauté des bailleurs de fonds, le Gouvernement a sollicité le concours du Fonds Africain de Développement (FAD) pour avoir accès à son mécanisme de financement de préparation de projet (PPF) pour la préparation du PASEP. Ce projet est prévu pour être évalué par le FAD en juin 2002, et pour être financé sur les ressources du FAD IX. Un cofinancement sera recherché auprès d'autres bailleurs de fonds.

La mission multi-bailleurs d'identification du PIDR a fait le point des études disponibles et le constat des données complémentaires manquantes, nécessaires à la formulation d'un projet d'élevage. Des études sont disponibles dans certains domaines, cependant, il a été constaté que les données relatives à la commercialisation, à la transformation des produits d'élevage sont éparpillées, et méritaient d'être réactualisées. En outre, il est établi que ce secteur important, au point de vue contribution à l'économie du pays, est confronté à une situation qui frise l'obsolescence. Donc pour améliorer, une étude sur la commercialisation et de la transformation des produits d'élevage a été identifiée ; elle prendra en compte tous les éléments pour créer un environnement favorable à l'émergence des circuits solidement structurés et dynamiques.

2. Tâches

Cette étude sera réalisée par les cadres nationaux , appuyés par un consultant international , expert en infrastructure de commercialisation et de transformation . Les activités concernent :

- i) identifier les acteurs des filières et les unités de commercialisation , de transformation et les formes d'organisation existantes ;
- ii) identifier les circuits de commercialisation internes et les circuits d'exportation des produits animaux ;
- iii) préciser les quantités d'animaux vifs , de viandes , du lait , des cuirs , etc. exportés ou transformés ;
- iv) réaliser une typologie des marchés , leur rôle dans la collecte , la commercialisation et l'exportation et l'environnement de ces marchés ;
- v) réaliser une typologie des abattoirs , des aires d'abattage et des unités de transformation (lait , cuirs) en précisant leurs modes de gestion , leurs résultats et leurs performances ;
- vi) préciser les flux commerciaux par région et les stratégies des commerçants ;
- vii) réaliser un état des lieux du cadre législatif règlementant le commerce des produits animaux au Tchad et du système de taxation et les adapter au contexte de la mondialisation (Juriste) ;
- viii) analyser les modes techniques de collecte et de traitement de données utilisées pour réaliser les suivis de marchés (SIM ,DERA ,Fonds élevage , Observatoires ,etc..)
- ix) proposer des actions concrètes de développement et des plans chiffrés d'investissements à réaliser pour promouvoir la commercialisation , les unités de transformations artisanales(lait ,cuirs ,viande etc..), participer aux ateliers de validation et élaborer un rapport spécifique sur le sujet.

3. Profil et qualifications

3.1 Expert national

- i) être zoo-économiste, ou agro-économiste avec profil productions animales de formation universitaire ;
- ii) avoir une connaissance en matière de développement économique de l'élevage au Tchad ;
- iii) avoir au moins cinq ans d'expérience ;
- iv) être disposé à travailler en équipe pluridisciplinaire.

3.2 Consultant international

4. Durée de l'étude

Cadre national : 6 mois

Consultant international : 1,0 H/M

Annexe 2 :

Coûts détaillés des investissements

1. Coût estimatif au m² d'une aire d'abattage départementale

N°	Désignation des ouvrages	Unité	Quantité	P. unitaire	Prix Total
I	Hangar avec structure en B.A et toiture légère sur une aire en béton-armé/dosage Béton 350 kg / m3	m ²	70	325000	22 750 000
II	Paillasse avec jambages en béton – armé (0,60 x 2,50 x 1,20) x 2	m3	4,6	275000	1 265 000
III	Lunettes en béton-armé pour évacuation des eaux usées	ml	40	30000	1 200 000
IV	Regard de visite	U	2	60000	120 000
V	Fosse de drainage des eaux usées	U	1	350000	350 000
VI	Point d'eau puits simple	U	1	2500000	2 500 000
VII	Incinérateur	U	1	3500000	3 500 000
VIII	Aire de séchage couverte (séchage peau) y compris portique métallique	m ²	25	75000	1 875 000
IX	Bureau agent vétérinaire	m ²	20	225000	4 500 000
X	Bureau boucher	m ²	15	200000	3 000 000
XI	Clôture en tube rond lisse de 80 mm	ml	94	40000	3 760 000
	Total Général				44 820 000

2. Coût estimatif au m² d'une aire d'abattage rurale

N°	Désignation des ouvrages	Unité	Quantité	P. unitaire	Prix Total
I	Hangar avec structure en B.A et toiture légère sur une aire en (béton – armé/dosage béton 350 kg/m3	m ²	35	275 000	9 625 000
II	Paillasse avec jambages en béton – armé (0,60 x 2,50 x 1,20) x 2	m3	3,6	275 000	990 000
III	Cunettes en béton-armé pour évacuation des eaux usées	ml	24	30 000	720 000
IV	Regard de visite	U	2	60 000	120 000
V	Fosse de drainage des eaux usées	U	1	350 000	350 000
VI	Point d'eau puits simple avec blindage en B.A	U	1	2 500 000	2 500 000
VII	Incinérateur	U	1	3 500 000	3 500 000
VIII	Aire de séchage couverte (séchage peau) y compris portique métallique	m ²	25	75 000	1 875 000
IX	Clôture en tube rond lisse de 80 mm	ml	48	45 000	2 160 000
	Total général				21 840 000

3. Coût estimatif d'une boucherie départementale de 32 m²

N°	Désignation des ouvrages	Unité	Quantité	P. unitaire	Prix Total
I	Hangar avec structure en B.A et sol en béton-armé béton 350 kg/m ³	m ²	32	275 000	8 800 000
II	Plan de travail en paillasse en béton armé dosage 350 kg/m ³	m ³	3,5	225 000	787 500
III	Portique métallique en IPN et traverses en tubes carré de 50x50 mm	U	2	150 000	300 000
	Total Général				9 887 500

4. Coût estimatif d'un marché de collecte de bétail (moins de 500 têtes de bovins/jour de marché)

N°	Désignation des ouvrages	Unité	Quantité	P. unitaire	Prix Total
I	Bureau agent vétérinaire	m ²	20	200 000	4 000 000
II	Bureau agent Trésor	m ²	15	200 000	3 000 000
III	Hangar commissionnaire	m ²	25	150 000	3 750 000
IV	Clôture entube rond lisse de 80 mm	ml	160	40 000	6 400 000
V	Point d'eau	U	1	2 500 000	2 500 000
	Total Général				19 650 000

5. Coût Estimatif d'un marché de rassemblement de bétail (plus de 500 têtes/jour de marché)

N°	Désignation des ouvrages	Unité	Quantité	P. unitaire	Prix Total
I	Bureau agent vétérinaire	m ²	20	200 000	4 000 000
II	Bureau agent Trésor	m ²	15	200 000	3 000 000
III	Hangar commissionnaire	m ²	30	150 000	4 500 000
IV	Clôture entube rond lisse de 80 mm	ml	220	40 000	8 800 000
V	Point d'eau	U	1	2 500 000	2 500 000
	Total Général				22 800 000

Annexe 3 :
Guides d'enquêtes

LES MARCHES A BETAIL

Guide d'enquêtes

Liste des personnes à rencontrer :

2 éleveurs	1 commerçant	1 damin	1 Dilal
1 représentant du préfet sous-préfet ou chef de canton			
1 représentant des services vétérinaires,			
1 représentant d'un transitaire	1 représentant de la douane		

Nom de l'enquêteur	Marché enquêté :
Date :	Population tot. Ville :
Marché situé à l'extérieur ou à l'intérieur de la ville ?	

1. Activité du marché

Période d'activité : Quand le marché est-il fréquenté par des commerçants ?

Activité au moment de l'enquête :

Nombre de bovins présentés : et vendus.....
 Nombre de camélins présentés : et vendus.....
 Nombre de ovins. présentés : et vendus.....
 Nombre de caprins présentés : et vendus.....

Nombre de commerçants présents :
 Nombre de *damin* (garants) présents :
 Citer les groupes ethniques.....

Représentants de l'administration

Représentant du Préfet :	Oui / Non
Représentant du SS-préfet :	Oui / Non
Représentant du chef de canton :	Oui / Non
Représentant des douanes :	Oui / Non
Représentants de la gendarmerie:	Oui / Non
Représentant des services de l'élevage :	Oui / Non

Nombre de transitaires présents :

2. Infrastructures

Y a-t-il un point d'eau : Oui / non

S'agit-il d'un forage, d'un puits, d'un puisard, d'une mare ou d'un château ?
 (ou autre.....)

Est-il en état de fonctionner : Oui / non

Le marché est-il clôturé ? Oui / Non

Si oui, type de clôture (pot pot, ciment, fil de fer, bois, etc.):

Si non, certaines aires du marché sont-elles clôturées ? Oui / Non

S'agit-il des parcs, ou autres ?.....

.....

Existe-t-il des bâtiments ou des hangars dans lesquels se réalisent les formalités ou les transactions ? Oui / Non

Si oui, préciser :

.....

.....

Existe-t-il des vendeurs de médicaments ? Oui / Non

Si oui, s'agit-il de pharmacies tenues par des mandataires ? Oui / Non

Oui bien de vendeurs indépendants sans licence ? Oui / Non (nombre :)

Existe-t-il des vendeurs de natron ? Oui / Non

Existe-t-il des vendeurs de tourteaux, son ou autres SPAA ? Oui / Non

Existe-t-il une organisation de commerçants ou d'éleveurs ?.....

.....

.....

3. Prix et taxes

Relevé des prix (en Fcfa / tête):

Race	Bœuf export	Taureau	Taurillon	Vache réforme	génisse
Mbororo					
Arabe					
Gorane					
Peuls					

	Bélier	Brebis	Bouc	Chèvre	Chameau
Arabe					
Peul					
Gorane					

Commentaires sur les prix et taxes

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Propositions pour un programme d'investissement:

LES ABATTOIRS

Guide d'enquêtes

Liste des personnes à rencontrer :

1 représentant de la direction

2 bouchers

1 représentant autorités municipales

1 représentant de l'élevage

Nom de l'enquêteur;

Ville :.....

Date :

1. Activités

L'abattoir est-il en activité ? Oui / non

Nombre d'animaux abattus par an

Espèce	Bovins	Ovins	Caprins	Camélidés
Année 1999				
Année 2000				
Année 2001				

Nombre total d'abatteurs (bouchers qui viennent abattre leurs animaux) :

Nombre de carcasses exportées par an

Espèce	Bovins	Ovins	Caprins	Camélidés
Année 1999				
Année 2000				
Année 2001				

2. Infrastructures et organisation

Existe-t-il une chambre froide ? Oui / non

Si oui, est-elle en état de marche ? Oui / Non

Quelle est sa capacité de stockage

Température de refroidissement

Existe-t-il un hangar pour le séchage des cuirs et peaux ? Oui / Non

Autres structures annexes :
.....

Les déchets sont-ils brûlés ? enterrés ? laissés à l'air libre ? mis dans une fosse ? ou autre

Les lieux sont-ils nettoyés chaque jour ? Oui / Non

Si oui, par qui ?

La viande est-elle inspectée ? Oui / Non

Préciser :

Quel est le devenir des cuirs et peaux ?

Existe-t-il d'autres lieux d'abattage ?

Si oui, lesquelles ?

A combien peut-on évaluer la proportion d'animaux abattus en dehors des aires officielles d'abattage dans la ville d'enquête ?.....%

Nombre de bouchers impliqués dans vente de la viande au détail :

Existe-t-il une organisation de bouchers ou d'abatteurs ?

3. Prix et taxes

Taxes et charges d'abattage :

Prix de la viande (Fcfa / kg):

	Bovin	Mouton	Chèvre	Camelin
Sans os				
Avec os				

4. Propositions pour un programme d'investissement:

LES AIRES D'ABATTAGE

Guide d'enquêtes

Liste des personnes à rencontrer :

2 bouchers 2 consommateurs

1 représentant autorités municipales

1 représentant de l'élevage

Nom de l'enquêteur; Village ou ville :

Date :

Lieu d'abattage situé à l'extérieur ou à l'intérieur de la ville ?

S'agit-il d'un abattoir ou d'une aire d'abattage ?

1. Activités

Nombre d'animaux abattus par semaine

Espèce	Bovins	Ovins	Caprins	Camélidés
Nombre				

Nombre d'abatteurs (bouchers qui viennent abattre leurs animaux) :

Représentants de l'administration

Représentant du Préfet : Oui / Non

Représentant du SS-préfet : Oui / Non

Représentant du chef de canton : Oui / Non

Représentant de la mairie : Oui / Non

Représentant des douanes : Oui / Non

Représentant des services de l'élevage : Oui / Non

2. Infrastructures et organisation

Y a-t-il un point d'eau : Oui / non

S'agit-il d'un forage, d'un puits, d'un puisard, d'une mare ou d'un château ?

(ou autre.....)

Est-il en état de fonctionner : Oui / non

Le lieu d'abattage est-il clôturé ? Oui / Non

Si oui, type de clôture (pot pot, ciment, fil de fer, bois, etc.):

Le lieu est-il couvert ? Oui / Non

Si oui, type de toiture (tôle, paille, etc.).....

Le lieu est-il dallé ? Oui / non

Si oui, préciser le type de dallage (ciment, pierre, etc.):

Si oui, s'agit-il de la totalité du lieu d'abattage ?

Existe-t-il une chambre froide ? Oui / non

Si oui, est-elle en état de marche ? Oui / Non

Quelle est sa capacité de stockage

Température de refroidissement

Existe-t-il un hangar pour le séchage des cuirs et peaux ? Oui / Non

Autres structures annexes :
.....

Les déchets sont-ils brûlés ? enterrés ? laissés à l'air libre ? mis dans une fosse ? ou autre?

Les lieux sont-ils nettoyés chaque jour ? Oui / Non

Si oui, par qui ?

La viande est-elle inspectée ? Oui / Non

Préciser :
.....
.....

Quel est le devenir des cuirs et peaux ?

Existe-t-il d'autres lieux d'abattage ?

Si oui, lesquelles ?.....

A combien peut-on évaluer la proportion d'animaux abattus en dehors des aires officielles d'abattage ?.....%

Nombre de bouchers impliqués dans la viande au détail (sur toute la ville) ,

Existe-t-il une organisation de bouchers ou d'abatteurs ?.....
.....
.....

4. Prix et taxes

Taxes et charges d'abattage :
.....
.....
.....
.....

Prix de la viande (Fcfa / kg):

	Bovin	Mouton	Chèvre	Camelin
Sans os				
Avec os				

4. Propositions pour un programme d'investissement:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1. Enquêteur..... 2. Date 3. Fiche n°/ C

4. Arrondissement : 5. Quartier..... 6. Carré :

7. Localisation (rue, indications précises).....
.....

10. Type de commerce :

11. Nom du commerce (s'il existe).....

Opérations pratiquées : *Abattage, vente, charcuterie, séchage en lanières, séchage en saumure, boucanage,*

Remarques diverses (préciser notamment l'équipement : groupe de froid, etc.) :

**Fiche de recensement des entreprises
de transformation et de commerce des cuirs et peaux
à N'Djamena**

1. Enquêteur..... 2. Date 3. Fiche n°/ C

4. Arrondissement :..... 5. Quartier..... 6. Carré :

7. Localisation (rue, indications précises).....

10. Type de commerce :

11. Nom du commerce (s'il existe).....

Opérations pratiquées : *Tannerie, travail du cuir, exportation, etc.....*

Remarques diverses :

Guide d'enquêtes ENTREPRISES ARTISANALES

1. Enquêteur..... 2. Date 3. Fiche n° A/.....

4. Arrondissement :..... 5. Quartier..... 6. Carré :

7. Localisation (rue, indications précises).....
.....

8. Type de commerce :

9. Nom du commerce (s'il existe).....

1. Caractéristiques générales de l'entreprise

Nom, lieu d'activité, type d'activité...

.....

2. Activités d'achat

Type de matière première achetée, lieu d'achat, type de fournisseur, types de contrats d'approvisionnement, prix d'achat,

.....

3. Activité de transformation

Description des itinéraires techniques

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Activités de vente

Type de produits fabriqués, types de clients, types de contrats avec les clients, prix de vente, lieux de vente...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Utilisation du produit

Habitudes de consommation, usages, préférences des consommateurs ou des acheteurs, etc.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. Organisation matérielle et charges financières

Description des installations, matériels, investissements, main d'œuvre salariée et non salariée, frais de fonctionnement, taxes, etc.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. Organisation professionnelle

Associations, syndicats, accès au crédit, origine du savoir-faire, contacts avec les autorités administratives, contrôles sanitaires, etc.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

8. Propositions pour un programme de modernisation du secteur

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Guide d'enquête des commerces de revente du lait et du rayeb à N'Djamena

1. Enquêteur..... 2. Date 3. Fiche n° E /..... (n° rec.....)

4. Arrondissement :..... 5. Quartier..... 6. Carré :

7. Localisation (rue, indications précises).....
.....

10. Type de commerce : ☐ Boutique ☐ Alimentation ☐ Restaurant

11. Nom du commerce (s'il existe).....

Historique du commerce

12. Raconter l'histoire du commerce :
.....
.....
.....
.....

13. Date d'ouverture du commerce : 14. Date de début de vente du lait :

Personnalité du Gérant

15. Nom:..... 16. Groupe Ethnique..... 17. Sexe : M F

18. Age : ans 19. Le gérant a-t-il d'autres activités ? ☐ oui ☐ Non

20. Niveau d'étude : ☐ Ne sait pas lire ☐ Primaire ☐ Secondaire ☐ supérieur

Approvisionnement en lait

21 Comment se passe l'approvisionnement en lait :
.....
.....
.....

22. Type de fournisseur : ☐ Collecteur à mobylette ☐ Talané ☐ femme productrice
☐ Collecteur à vélo ☐ autre type.....
23. Nombre de fournisseurs : ☐ un seul ☐ plusieurs
24. Contrat avec le(s) fournisseur(s): ☐ livraison régulière
☐ livraisons irrégulières
25. Fréquence de la livraison :fois / semaine
26. Paiement du fournisseur : ☐ comptant ☐ à crédit
☐ a chaque livraison ☐ périodiquement : tous les
27. Origine géographique du lait :
28. Lait livré (SS) ☐ Lait de vache ☐ lait de chamelle ☐ lait de chèvre ☐ lait de mélange
29. Lait livré (SP) ☐ Lait de vache ☐ lait de chamelle ☐ lait de chèvre ☐ lait de mélange
30. Quantité livrée en saison sèche froide:par jour soitpar semaine
31. Quantité livrée en saison sèche chaude :par jour soitpar semaine
32. Quantité livrée en saison des pluies :par jour soitpar semaine
33. Part des achats vendus en lait frais% 34. et en rayeb.....%
35. Prix d'achat (actuellement) :Fcfa / coro
36. Remarques sur les mouillages / tricheries:
.....
.....
.....

Techniques laitières

37. Description des techniques :
.....
.....
.....
.....
38. Quantité de sucre ajoutée au lait : / coro ou / bout. coca
39. au rayeb :/ coro ou / bout. Coca
40. Origine du savoir-faire: ☐ Ami ☐ Parent ☐ Ancien patron ☐ Village
41. Emballage utilisés (vente) : ☐ Bouteille de coca ☐ sachet plastique ☐ Bouteille de 1,5l
42. Conservation : ☐ Glacières ☐ Congélo ou frigidaire ☐ les deux

43. Problèmes liés à la conservation :

Vente

44. Part des ventes (en %)

	Lait frais	Rayeb	Principaux clients
Consommation sur place			
Vente "à emporter"			
Distribution vendeur ambulant			

45. Problèmes liés à la vente :

Performances financières

46. Charges mensuelles : Loyer : Fcfa / mois
 Electricité : Fcfa / mois
 Location matériel : Fcfa / mois
 Salaires : Fcfa / mois
 Sucre : Fcfa / mois
 Achats lait : Fcfa / mois
 Autres: Fcfa /mois

47. Revenus mensuels : Vente de lait et de rayeb (à 500 F/l.) : Fcfa / mois

48. Marge nette (revenu net) mensuelle : Fcfa / mois

49. Investissements : Congélateur / frigo : Fcfa
 Glacières : Fcfa
 Autres : Fcfa (préciser)

50. Charges annuelles : Taxes mairie : Fcfa / an
 Patente commerce : Fcfa / an
 Autres taxes : Fcfa / an

51. Part du revenu de la vente du lait par rapport aux autres activités :

52. Soit.....% du chiffre d'affaire (activité) 53. et% du revenu net

Organisation économique

54. Liens avec les autres commerces de revente du lait :

55. Accès au crédit : ☐ Famille proche ☐ Parents éloignés ☐ ancien patron
☐ Autres : expliquer (COPEC, tontines, etc.).....
.....
.....
.....

56. Discussions ouverts sur les principaux problèmes du commerce du lait:

1.

2.

3.

.....

57. Autres remarques:.....